

Booster, animer et fidéliser les Performances de votre Équipe

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :

- Prendre la parole devant son équipe avec assurance et gagner en influence
- Analyser les performances et ratios pour identifier les axes d'amélioration
- Mettre en place des coachings et des jeux de rôle adaptés pour renforcer les compétences de l'équipe
- Animer des réunions commerciales percutantes pour motiver et engager l'équipe

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

PUBLIC VISE

Responsables d'agences désirant recruter de nouveaux collaborateurs

NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS

Aucune

LA DUREE DE FORMATION

7 heures (1 journée ou 2 demi-journées)

LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La formation se déroule en présentiel.

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

Matin :

- Accueil des stagiaires, tour de table des participants, test de positionnement ;
- Analyser les performances et ratios pour identifier les axes d'amélioration.

- Interpréter les données de performances et de ratios pour évaluer les performances actuelles de l'équipe.
- Examiner les résultats pour identifier les domaines d'amélioration potentiels.
- Utiliser des outils d'analyse pour identifier les tendances et les opportunités d'amélioration.
- Mettre en place des coachings et des jeux de rôle pour renforcer les compétences de l'équipe
- Concevoir des sessions de coaching individualisées pour chaque membre de l'équipe en fonction de ses besoins spécifiques.
- Organiser des jeux de rôle pour pratiquer les compétences clés liées à la négociation, la communication et la gestion des objections.
- Appliquer des techniques de feedback constructif pour guider l'équipe vers l'amélioration continue.

Après-midi :

- Animer des réunions commerciales percutantes pour motiver et engager l'équipe
- Concevoir un ordre du jour impactant pour les réunions commerciales en incluant des sujets pertinents et stimulants.
- Créer des supports visuels engageants pour maintenir l'attention et faciliter la compréhension des informations clés.
- Élaborer des activités interactives pour encourager la participation de l'équipe et favoriser la cohésion.
- Prendre la parole devant son équipe avec assurance et gagner en influence
- Identifier les techniques de gestion du stress pour gagner en confiance avant de prendre la parole en public.
- Comprendre les principes de la communication persuasive pour influencer positivement l'équipe.
- Analyser et comprendre les besoins et les attentes de l'équipe pour adapter son discours de manière pertinente.
- QCM évaluation des acquis ;
- Questionnaire de satisfaction et clôture de la formation.

L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont des compétences d'ordre technique, professionnel ou théorique mais aussi pédagogique, reconnues par des diplômes ou issues d'une expérience professionnelle.

LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09

TARIF

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 500 Euros

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 500 Euros

Un contrat : 500 euros

CONTACT

Julien LAFITTE julien@start-academy.fr 06 22 80 65 09