

Accélérez votre Succès en Immobilier : De la Théorie à la Pratique pour les Nouveaux Conseillers

LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION

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

- Utiliser des techniques de visualisation pour renforcer votre détermination et votre succès.
- Optimiser les performances grâce à la planification, la fixation d'objectifs et l'analyse régulière.
- Dépasser les obstacles et cultiver un état d'esprit positif pour exceller dans l'immobilier
- Préparer et structurer un plan d'action efficace.

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 ;
- Utiliser des techniques de visualisation pour renforcer votre détermination et votre succès.
 - Comprendre les bases de la visualisation et son impact sur la motivation et la réussite.
 - Découvrir vos aspirations profondes pour créer une connexion émotionnelle avec vos objectifs.
 - Développer une image mentale claire et puissante de vos objectifs atteints.
 - Apprendre à maintenir votre motivation au quotidien grâce à la visualisation.

- Optimiser les performances grâce à la planification, la fixation d'objectifs et l'analyse régulière.
 - Planifier les tâches et les activités pour optimiser l'efficacité et la productivité.
 - Structurer le travail quotidien et établir des priorités claires pour atteindre les objectifs.
 - Définir des objectifs clairs, mesurables et réalisables pour orienter les actions.
 - Évaluer régulièrement les résultats obtenus afin d'identifier les points forts et les axes d'amélioration.
 - Utiliser des outils d'analyse pour mesurer les progrès et ajuster les stratégies si nécessaire.

Après-midi :

- Dépasser les obstacles et cultiver un état d'esprit positif pour exceller dans l'immobilier
 - Identifier les peurs et les appréhensions liées à l'activité immobilière.
 - Adopter des stratégies pour gérer le stress et surmonter les obstacles, en se concentrant sur des actions positives.
 - Percevoir les échecs comme des opportunités d'apprentissage et de croissance.
 - Analyser les erreurs commises et développer des solutions pour éviter de les répéter à l'avenir.
 - Cultiver une attitude positive en mettant l'accent sur les aspects favorables de la profession immobilière.
 - Adopter une vision optimiste pour surmonter les défis et maintenir une motivation élevée.
- Préparer et structurer un plan d'action efficace.
 - Élaborer un plan d'action détaillé avec des étapes claires pour atteindre les objectifs fixés.
 - Définir les actions concrètes à entreprendre, les ressources nécessaires et les délais à respecter.
 - Mettre l'accent sur des actions claires et réalisables, en évitant les tâches trop génériques ou vagues.
 - Apprendre à réévaluer régulièrement le plan d'action en fonction des résultats obtenus et des changements de situation.

- 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