

« MANAGER EN 2024 »

Programme détaillé

1- Identification du contexte managérial actuel

- Les commerciaux qui n'ont connu que des périodes porteuses
- Les nouveaux collaborateurs
- Les besoins et attentes des collaborateurs et les réponses à apporter

2- Manager les facteurs de réussite

- La nécessité d'entretenir les collaborateurs dans l'action par opposition à l'inaction, facteur de doute et de démotivation
- La production de contacts : comment chacun doit s'impliquer et comment manager ?
- La maîtrise de la méthode de négociation, « *les gens sont attentistes* » « *Ils veulent négocier* ».
- La maîtrise des arguments dans la période actuelle et le traitement des objections « *les prix vont baisser* » « *on a le temps, on compare* »

3- Définir des plans de management individuels

- « *on a peu de contrats* », « *ça sonne pas beaucoup* »
- Pourquoi et comment chaque collaborateur doit connaître, adhérer à son plan de progrès individuel ?
- Comment manager ce plan au quotidien ?
- Comment réaliser des accompagnements, coachings sur réseau ?
- Les phases de préparation
- La posture du manager lors des actions
- La conduite des débriefings

4- Conclusion et plan d'action managérial

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Motiver et remotiver dans la période actuelle
- Vous possédez déjà les connaissances de base en management et souhaitez évoluer
- **Vous souhaitez mieux identifier vos propres talents, motivations, modes de fonctionnement et améliorer votre relation à l'autre.**
- Vous avez compris que spécifiquement dans des métiers de services l'humain est au cœur du dispositif et la clef de la réussite
- **Améliorer les relations et les performances à l'intérieur de l'entreprise**
- **Gérer les conflits en les anticipant**
- **Eprouver plus de plaisir et donc de réussite**

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarifcation comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Les professionnels de l'immobilier exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé

- Les managers expérimentés qui souhaitent renforcer leurs connaissances et leurs pratiques par la découverte et mises en place des apports des préférences comportementales.
- Les managers débutants qui souhaitent partir sur de bonnes bases.
- Toute personne consciente que l'amélioration des relations humaines repose sur la prise en compte des personnalités rencontrées.

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré

philippe.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :

Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Moyens pédagogiques

- Test
- Scénarisation de situations
- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*