COACHING CONSEIL IMMOBILIER

FICHE PRODUIT DE FORMATION

Date de mise à jour	01/01/2025

FICHE PRODUIT « DE L'AGENT A L'INFLUENCEUR LOCAL : DEVENEZ INCONTOURNABLE »

DURÉE :
4 heures
(1/2 journée)

TARIF :
100 € HT/Participant

SIEGE SOCIAL :
6 Avenue de la Maréchale
94420 LE PLESSIS TREVISE

MODALITÉS D'ORGANISATION
Accompagnement en présentiel ou distanciel

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS
Si besoin, contacter :
Mail : vabel@novirusmail.net
Tel : 06.15.91.73.15 ou 06.16.47.90.24

ELIGIBILITÉ CPF
Non

ACCESSIBILITÉ :
Toutes nos formations sont accessibles aux PSH. Une analyse préalable sera effectuée pour le bon déroulement de la formation.

MOYENS MATÉRIELS :
Chaque bénéficiaire doit disposer d'un cahier pour prise de notes

❖ Public cible et pré-requis

PUBLIC CIBLE :
Patrons et Managers, Conseillers en transaction, Conseillers en location-gestion

PREREQUIS :
Aucun prérequis

❖ Objectifs pédagogiques

- ✓ Connaître l'importance d'avoir un réseau.
- ✓ Comment se créer son réseau.
- ✓ Comment entretenir son réseau.
- ✓ Comment augmenter son CA grâce à son réseau.

❖ Moyens pédagogiques, évaluation et suivi

Moyens pédagogiques :
- ✓ Présentation via Livret (remis au stagiaire)
- ✓ Livret d'accueil distribué au stagiaire
- ✓ Échanges verbaux avec le formateur
- ✓ Exercices pratiques de mise en situation avec des jeux de rôle

Évaluation :
- ✓ Évaluation via QCM écrit (Théorie) + évaluation atteinte des objectifs via grille d'évaluation

Suivi :
- ✓ Feuille d'émargement signée à chaque journée de formation par le bénéficiaire
- ✓ Certificat de réalisation délivré à la fin de la formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud
- ✓ Contact à J+6 mois pour faire un point sur le projet

❖ Moyens d'encadrement

Formateur :

Mr Valère FILLON, formateur diplômé dans le secteur de l'Immobilier

(Références communiquées sur demande)

COACHING CONSEIL IMMOBILIER

PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé horaire de la ½ journée de formation			
Horaires	**Contenu**	**Supports pédagogiques**	**Méthodes d'évaluation**
Pré-formation	**Présentation de la formation** ✓ Clarification des objectifs professionnels ✓ Validation de l'entrée en formation	Dossier Inscription	Validation orale de la candidature après entretien et avis positif du formateur concernant les objectifs du stagiaire
14h00 - 14h30	**Accueil des participants** ✓ Présentation du programme de la ½ journée ✓ Clarification des attentes des stagiaires ✓ Passage du QCM théorique initial	NC	Tour de table Échange avec le formateur
14h30 - 16h00	**Le réseau** ✓ Un réseau c'est quoi ? ✓ Pourquoi se créer un réseau ? ✓ Qui peut faire partie du réseau ? ✓ Pourquoi des personnes feraient-elles partie de votre réseau ?	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
16h00 - 16h15	**Pause-café**		
16h15 - 17h30	**Le réseau** ✓ Communiquer avec son réseau ✓ Les informations à échanger avec son réseau ✓ Les fréquences pour communiquer avec son réseau	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
17h30 – 18h00	**Clôture de la formation** ✓ QCM Final de fin de formation ✓ Synthèse de la journée de formation ✓ Réponses aux différentes interrogations	QCM final	QCM final + Echange verbal