



FICHE PRODUIT DE FORMATION

Date de mise à jour

01/01/2025

FICHE PRODUIT « LES CLES DU SUCCES EN AGENCE : POINTS DE RENCONTRES ET STRATEGIES GAGNANTES »

DURÉE : 8 heures (1 jour)	❖ Public cible et pré-requis PUBLIC CIBLE : Patrons, Managers et Chefs d'équipe
TARIF : 200 € HT/Participant	PREREQUIS : Aucun prérequis
SIEGE SOCIAL : 6 Avenue de la Maréchale 94420 LE PLESSIS TREVISE	❖ Objectifs pédagogiques <ul style="list-style-type: none">✓ Connaître les différents points de rencontre.✓ Connaître les différents points de contrôle.✓ Connaître les fréquences et durées des différents points de rencontre.✓ Savoir animer les différents points de rencontre.
MODALITÉS D'ORGANISATION <i>Accompagnement en présentiel ou distanciel</i>	❖ Moyens pédagogiques, évaluation et suivi Moyens pédagogiques : <ul style="list-style-type: none">✓ 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 : <ul style="list-style-type: none">✓ Évaluation via QCM écrit (Théorie) + évaluation atteinte des objectifs via grille d'évaluation
ELIGIBILITÉ CPF Non	 Suivi : <ul style="list-style-type: none">✓ 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
ACCESSIBILITÉ : <i>Toutes nos formations sont accessibles aux PSH. Une analyse préalable sera effectuée pour le bon déroulement de la formation.</i>	❖ Moyens d'encadrement Formateur : Mr Valère FILLON, formateur diplômée dans le secteur de l'Immobilier (Références communiquées sur demande)

PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé horaire de la journée de formation

Horaires	Contenu	Supports pédagogiques	Méthodes d'évaluation
Pré-formation	<p>Présentation de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
9h00 - 09h30	<p>Accueil des participants</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Présentation du programme de la journée ✓ Clarification des attentes des stagiaires ✓ Passage du QCM théorique initial 	NC	Tour de table Échange avec le formateur
9h30 - 10h30	<p>Le contrôle sur l'activité commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Le point fixe ✓ La réunion hebdomadaire 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
10h30 - 10h45	Pause-café		
10h45 - 13h00	<p>Le contrôle sur l'activité commerciale (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La bourses aux affaires ✓ La réunion mensuelle 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
13h00 - 14h00	Pause déjeuner		
14h00 - 15h15	<p>Le contrôle sur l'activité commerciale (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ L'Entretien Individuel Mensuel ✓ La réunion trimestrielle 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
15h15 - 15h30	Pause-café		
15h30 - 16h30	<p>Le contrôle sur l'activité commerciale (fin)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La réunion annuelle ✓ Les accompagnements 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
16h30 - 17h30	<p>Le contrôle sur la partie administrative</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Les registres, mandats, compromis, baux ✓ Les annonces, vitrine, affichages obligatoires 	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
17h30 - 18h00	<p>Clôture de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ QCM Final de fin de formation ✓ Synthèse de la journée de formation ✓ Réponses aux différentes interrogations 	QCM final	QCM final + Echange verbal