

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)

TARIF :

200 € HT/Participant

SIÈGE 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, Managers et Chefs d'équipe

PREREQUIS :

Aucun prérequis

❖ Objectifs pédagogiques

- ✓ 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.

❖ 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 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	<u>Présentation de la formation</u> <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	<u>Accueil des participants</u> <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	<u>Le contrôle sur l'activité commerciale</u> <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	<u>Le contrôle sur l'activité commerciale (suite)</u> <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	<u>Le contrôle sur l'activité commerciale (suite)</u> <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	<u>Le contrôle sur l'activité commerciale (fin)</u> <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	<u>Le contrôle sur la partie administrative</u> <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	<u>Clôture de la formation</u> <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