



Management dynamique de l'équipe commerciale

Objectif : ce séminaire vous permettra d'améliorer les performances de votre équipe commerciale par la mise en œuvre de méthodes et d'outils managériaux reconnus et adaptés au cahier des charges exigeant de votre activité (statut des collaborateurs, déséquilibre du marché...) mais également de nombreux supports exclusifs conçus par l'Observatoire de l'Immobilier.

Particularité : ce séminaire est élaboré spécialement pour les départements de la Réunion et de la Guadeloupe et prend en compte la spécificité de leurs marchés.

Orientation : cette formation utilise notamment les ressources de l'école de Palo Alto dans une approche pragmatique qui se concentre sur une application « métier ». Ce cursus privilégie les connaissances concrètes, pratiques et immédiatement opérationnelles dans votre centre de profit.

Modalités : nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF.

Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

Durée : le temps estimé pour suivre ce cursus est de 11 heures.

Animation : ce séminaire est conçu et animé par Olivier Paris, directeur de l'Observatoire de l'Immobilier, titulaire d'une maîtrise en droit privé des affaires & d'un cursus supérieur en gestion des ressources humaines (GRH).

Validation loi Alur : un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus d'une durée de 11 heures vous sera communiqué en fin de séminaire.

Coût de la formation TTC		
	Coût global	Soit coût horaire
Agence partenaire	349 euros	31,73 euros
Agence non Obs	499 euros	45,36 euros
Votre inscription est valable jusqu'à la fin du trimestre suivant votre paiement, sans limitation de consultations		



Management dynamique de l'équipe commerciale

Le programme du séminaire est scindé en 12 parties, dont 9 sont consacrées à un axe de travail distinct :

- Introduction.
- Le constat est les objectifs.
- Axe N° 1 : construire la prestation de votre entreprise.
- Axe N° 2 : créer les outils de la performance individuelle.
- Axe N° 3 : définir et réaliser votre stratégie de prospection.
- Axe N° 4 : assurer une circulation optimale de l'information.
- Axe N° 5 : exploiter le levier de la rémunération.
- Axe N° 6 : le triple planté de bâton du top manager.
- Axe N° 7 : mettre en place vos tableaux de bord.
- Axe N° 8 : définir votre plan d'action personnel.
- Axe N° 9 : PNL & Cie.
- Conclusion.

Ce séminaire a été mis en ligne le 22 Décembre 2021.