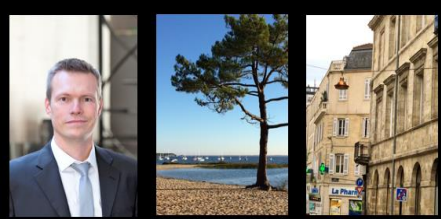
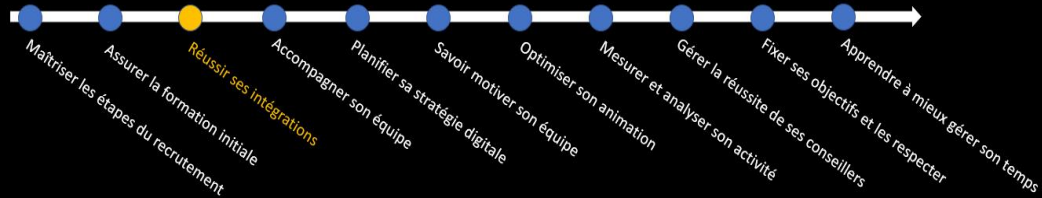


# REUSSIR SON BAC (Bilan d'activité Commercial) – ETAPE 6



150 Managers formés  
9 ans d'expérience en Accompagnement d'agences  
100 agences suivies en Aquitaine  
Des formations Management adaptées « Terrain »



## Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation d'un Quizz Final
- Attestation de Formation

## Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

## Méthode pédagogique et d'encadrement

En session présentielle : Une formation axée sur la mise en place de bonnes pratiques où le stagiaire est constamment mis en situation par les jeux de rôle, étude de cas pratiques, soutenus par des apports de connaissances.

Des sessions centrées sur l'écoute et l'échange entre les participants et entre participants et formateur, où le niveau d'exigence est croissant. Remise d'outils SCORE AQUITAINE CONSEIL ET FORMATION aux participants.

## Objectifs

- Acquérir les Techniques de Management opérationnel
- Connaître les Lois de la motivation
- Savoir réaliser un Bilan d'activité Commercial
- S'entraîner à animer ses Bilans
- Savoir mieux gérer les tensions

## Bénéfices du stage

- Savoir engager son Conseiller dans une action constructive
- Mise à disposition d'une Fiche Pratique « Réussir son BAC »

## Public

Patrons d'agence immobilière

Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

## Le Déroulement du stage

- Durée : 1 jour (8 heures) - Horaires : 9H-13H / 14H-18H
- Lieu : LE HAILLAN ou Province
- Nombre de stagiaires maximum : 15
- Formateur: Stéphane DROUSSET

## Prérequis

- Aucun

## Tarifs

- 200,00 € H.T

(location de salle comprise)

