

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

600 Conseillers Transaction formés en Aquitaine
20 ans d'expérience en immobilier Transaction
Des formations adaptées en fonction de vos besoins

SCORE AQUITAINE
CONSEIL ET FORMATION

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 »

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.

Public
Patrons d'agence immobilière,
Toute personne encadrant un ou plusieurs conseillers

Prérequis
Aucun

Le Déroulement du stage
-Durée : 1 jour (8 heures)
-Horaires : 9H-13H / 14H-18H
-Délai d'accès : 3 mois maximum
-Lieu : LE HAILLAN ou Province
-Nombre de stagiaires maximum : 25
-Formateur: Stéphane DROUSSET

Accessibilité aux personnes handicapées
Nos salles de formation et les moyens des prestations mis à disposition peuvent s'adapter de manière à permettre aux publics en situation de handicap de participer à cette formation. Contactez notre référent handicap à l'adresse suivante : contact@score-aquitaine.fr

Tarifs
200,00 € H.T.