

RÉVÉLER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DE SON ÉQUIPE

C0031



PUBLIC

Directeur d'agence.
Directeur Gestion locative.
Responsable de la commercialisation.



OBJECTIFS

- › définir son plan d'action commerciale (PAC)
- › définir les objectifs de commercialisation
 - › construire les outils de pilotage
 - › animer les équipes en s'appuyant sur les outils de pilotage
- › diagnostiquer son style de management
 - › développer les motivations et compétences de chacun
- › gérer et renforcer l'esprit d'équipe
 - › interpréter les changements dans le management.



PÉDAGOGIE & ÉVALUATION

Apports méthodologiques.
Études de cas et exercices pratiques issus de l'expérience des participants.
Chaque stagiaire sera questionné en amont, pendant et à l'issue de la formation pour identifier ses attentes, vérifier ses acquis et évaluer sa satisfaction globale de la formation.

PRÉ-REQUIS

Aucun.

Méthode et outils pour une meilleure performance.

Commercialiser des logements sociaux aujourd'hui est plus complexe que par le passé.

Les attentes des demandeurs-clients à l'égard du "produit" immobilier sont plus fortes. Le logement ne répond plus seulement aux besoins de sécurité et de confort : il participe à l'épanouissement des personnes.

Pour contenir et endiguer la vacance, les managers doivent appréhender la gestion et l'animation de leurs équipes en intégrant ces changements : mettre en place des moyens marketing, des outils et des process de commercialisation qui suscitent la motivation des collaborateurs.

Cette formation a été conçue spécialement pour les managers des équipes en charge de la commercialisation. Elle leur permettra de développer la performance de l'équipe et de piloter finement leur activité.

CONTENU

Le marketing au service du management

- › appréhender le marketing de l'immobilier
- › analyser le marché, l'existant et les opportunités
- › définir les territoires
- › déterminer les objectifs
- › traduire les enjeux en moyens et outils

La transversalité, l'atout de la performance

- › définir les atouts de chaque service
- › définir un process de relocation
- › intégrer tous les collaborateurs dans la stratégie commerciale

Les actions et le PAC (Plan d'Actions Commerciales)

- › optimiser le mix de l'offre
- › définir sa politique de vente
- › construire son PAC
- › maîtriser les outils de pilotage
- › gérer les tableaux de bord

Les outils de management pour une performance accrue

- › maîtriser les clés de la réussite du management d'équipe commerciale
- › repérer son style de management
- › connaître son équipe : adéquation compétences / objectifs
- › organiser les missions et tâches
- › l'analyse transactionnelle au service du management

Communiquer autour du PAC

- › connaître les fondamentaux de la communication
- › identifier les obstacles à la communication
- › utiliser l'écoute active : un outil au service de la motivation
- › repérer les différents entretiens
- › animer les réunions.

ANIMATION

Valérie LARSONNEUR, Consultante-formatrice spécialisée sur les thématiques commerciales.

DATES CLASSE VIRTUELLE

23 - 24 mai et 20 juin 2024
17 - 18 octobre et 14 novembre 2024

PRIX NET : 2300 EUROS - 21 h de formation

Ce prix comprend l'accès à la plateforme de diffusion.

Ce stage peut être organisé dans votre organisme ou dans votre région.

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS : Victoria ESTEBAN - 06 60 98 97 91. victoria.esteban@afpols.fr

Personne en situation de handicap : contacter Cécile CROQUIN - 06 76 72 65 07. referenthandicap@afpols.fr