

## PILOTAGE DE L'ACTIVITÉ

---

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître le rôle du manager dans le pilotage de l'activité.
- Mettre son activité commerciale sous contrôle.
- Concevoir des tableaux de bord commercial efficace.
- Manager la performance en communiquant avec les tableaux de bord.
- Motiver et challenger ses équipes.
- Mise en pratique.

### CONTENU DE LA FORMATION

- Définition et rôle du manager.
- Performance des équipes, les ratios, les taux de transformation, la productivité commerciale, analyser les chiffres (les écarts, les objectifs).
- Animer une réunion hebdomadaire, mensuelle, trimestrielle et annuelle.
- Créer des outils de suivi d'activité, fiche animation.
- Réaliser des entretiens de remotivation et de recadrage et mise en place de plan de progrès, communiquer et partager l'information pour progresser, développer clarté et lisibilité du tableau de bord.
- Réaliser des tableaux de bord.
- Fixer des objectifs avec la méthode SMART.

### CONDITIONS DE FORMATION

- Groupe de 6 à 15 stagiaires.
- Alternance de formation théorique et de travail en groupes.
- Étude et réalisation de cas pratiques.
- Accompagnement des stagiaires.

### PUBLIC CONCERNÉ

- Responsable d'agence immobilière, directeur commercial, manager en immobilier.

### PRÉ-REQUIS

- Connaissance de l'environnement immobilier.



### INTER / INTRA SUR MESURE

---



Durée : 2 jours



Prix : 700 € HT

---

### PROCHAINES DATES

7 - 8 Avril 2021

10 - 11 Juin 2021

2 - 3 Novembre 2021

---

### FORMATEUR

Mélanie, responsable d'agence immobilière, directrice commerciale, créatrice d'agence, formatrice et coach spécialisée. 20 ans d'expérience.

---

### LES NOSCHOOL

Prise en charge de vos démarches administratives pour vous permettre une prise en charge sans souci par votre OPCO.

---

### CONTACT, MODALITÉS D'INSCRIPTION :



05 56 49 41 33



conseillers@noschool.fr