

Mise à jour le 19 02 2024

# Comment garder les meilleurs agents commerciaux et développer les moins performants : Stratégies et Solutions Innovantes

Le contexte actuel de l'immobilier, influencé par les atouts proposés au sein des réseaux de mandataires, conduit à un déclin des agents commerciaux dans les agences classiques. Cette évolution menace leur modèle économique, particulièrement en raison du poids des charges fixes. Cependant, cette situation n'est pas une fatalité. Si le directeur d'une agence immobilière parvient à s'adapter et à développer ses compétences en matière de coaching mental pour ses agents de niveau moyen, il peut contrecarrer cette tendance.

## Les objectifs de ce programme

Ce programme vise à fournir aux directeurs d'agence immobilière les outils, les compétences et les stratégies nécessaires pour :

- Retenir les meilleurs agents commerciaux ;
- Développer les compétences des agents moins performants, dans un marché concurrentiel où la rétention d'honoraires est un enjeu majeur.

## Participants

Directeur d'agences ou mandataires parrain de mandataires

## Prérequis

Aucun. Débutant ou expérimenté

## Programme

### Jour 1 : Stratégies de Rétention et de Motivation des Agents Performants

1. **Analyse du marché Actuel** (30 min)
  - o Comprendre les défis : rétention d'honoraires et concurrence des réseaux de mandataires.
2. **Attentes et Besoins des Agents Performants** (1 heure)

**216 rue Maurice Le Boucher - ZA de Tournezy - 34070 MONTPELLIER**

**TEL : 01 75 43 06 16 Mail : formatecgestion@gmail.com**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

- Atelier interactif : Identifier les facteurs clés de satisfaction des agents.
- Retours d'expérience : Partage d'expériences réussies de rétention d'agents.
- 3. **Développement d'une Structure de Rémunération Compétitive (2,5 heures)**
  - Workshop : Création de modèles de rémunération attractifs et viables.
  - Jeu de rôle : Négociation de contrats avec des agents virtuels.
- 4. **Création d'un Environnement de Travail Stimulant (2,5 heures)**
  - Formation : Techniques de leadership pour inspirer et motiver.
  - Brainstorming : Améliorer la culture d'entreprise et l'engagement des agents.

#### **Jour 2 : Développement des Agents commerciaux les moins performants**

- 5. **Évaluation des Performances et Identification des Besoins (2 heures)**
  - Atelier : Utiliser les KPIs pour évaluer les performances.
  - Groupe de discussion : Identifier les obstacles à la performance chez un agent moyen.
- 6. **Coaching mental et opérationnel de l'agent (2 heures)**
  - Coaching : Savoir gérer l'échec, l'absence de résultats, doper la confiance en soi, réguler l'hyperstress, booster la motivation
  - Atelier pratique : Jeux de rôle autour du coaching mental et opérationnel

#### **Clôture du Programme**

- **Récapitulatif et Plan d'Action (1 heure)**
  - Synthèse des apprentissages clés.
  - Développement d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.
- **Feedback et Évaluation du Programme (30 minutes)**
  - Questionnaire de satisfaction et suggestions d'amélioration.

<b>LUGAN Jean-Paul</b>
------------------------

- NeuroCoach, formateur en management d'équipe et en négociation commerciale
- Préparateur mental ((Certifié Praticien TOP et SANE), Coach en respiration (Oxygène Advantage et Wim Hof) et spécialiste de la récupération mentale et physique
- A accompagné coachs et joueurs de Handball (1<sup>ère</sup> division française) et de rugby (Nationale)