PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Animer la performance commerciale de l'équipe

L'animation commerciale repose sur des rituels simples tenus dans la durée : point d'activité, revue de portefeuille, challenge, débrief. La journée construit ces rituels et les outils associés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Directeurs d'agence, managers et responsables

PRÉREQUIS
Encadrer une équipe commerciale. dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Construire des rituels d'animation commerciale efficaces.
- Conduire une réunion d'équipe utile et courte.
- Animer la revue de portefeuille de mandats.
- Utiliser les challenges sans effets pervers.
- Suivre la performance individuelle et collective.

03 Programme détaillé

M1 Les rituels d'animation · 2 h 00

- Court, régulier, utile.
- Point quotidien, réunion hebdomadaire et revue mensuelle.
- Ordre du jour type et durée maîtrisée.
- Indicateurs affichés et suivis collectivement.
- Atelier : Construire le calendrier d'animation de son agence.

M2 Revue de portefeuille · 2 h 30

- Le rituel le plus rentable.
- Analyse mandat par mandat : ancienneté, visites, retours.
- Décisions : ajustement de prix, relance vendeur, sortie de mandat.
- Engagement des négociateurs sur des actions datées.
- Atelier : Animer une revue de portefeuille sur un cas fourni.

M3 Challenges et reconnaissance · 2 h 30

- Motiver sans casser le collectif.
- Construction d'un challenge : objectif, durée, règles, récompense.
- Effets pervers des challenges mal conçus.
- Reconnaissance individuelle et collective au quotidien.
- Atelier : Concevoir un challenge et en anticiper les effets indésirables.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
- Apports courts, ateliers et mises en situation.
- Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
- Fiches-outils, modèles et plan d'action.
- Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
- Analyse du besoin et recueil des attentes.
- Évaluation continue pendant les ateliers.
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
- Émargement des participants
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr