



N A B C U B E

ENFIN TU TE RÉALISES

## FICHE FORMATION

# G1.15 VISION/ PROJET/ OBJECTIF

**DURÉE EN JOURS :** 1

**PUBLIC :** Conseiller/ère en transaction  
Manager d'équipe  
Directeur/trice d'agence immobilière

**PRÉREQUIS :** Avoir une expérience minimum de 3 mois avec les vendeurs et les acquéreurs.

**OBJECTIFS :** Maîtriser la gestion du temps  
Découvrir et savoir utiliser les outils pour gérer son temps  
Faire son planning en fonction de ses objectifs de chiffre d'affaires

**DÉLAIS ET MODALITÉS** Jeudi 30 novembre 2023 (9h-12h / 14h-17h30)

**D'ACCÈS :** Lieu : salle de formation à l'agence NABACA GRASSE, 129 Route de Cannes,  
06130 GRASSE

**EFFECTIFS :** Entre 4 et 8 apprenants.

**TARIFS ET CONTACTS :** 500€ ht par apprenant.  
250€ ht par apprenant pour les conseillers/ères NABACA

**INSCRIPTION :** Thomas JOUGLAIN : thomasvarois@gmail.com  
Si tu es en situation de handicap, contacte Thomas JOUGLAIN référent  
Handicap par mail :thomasvarois@gmail.com ou par téléphone : 0 6 12 29 01 93

**MÉTHODES** Formation dispensée dans une salle dédiée.  
**PÉDAGOGIQUES :** Documents supports de formation.  
Apports théoriques, vidéos, cas pratiques.  
Mises en situation, jeux de rôles.  
Feedback et brainstorming entre apprenants et avec le formateur.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION** Feuille de présence.  
**ET MODALITÉS** Questionnaire d'auto-évaluation pré-formation.  
**D'ÉVALUATION DU** Questionnaire d'auto-évaluation post formation.  
**RÉSULTAT** Questionnaire d'auto-évaluation 1 mois après la formation.  
**MATÉRIEL À PRÉVOIR :** De quoi prendre des notes, téléphone (pour flasher les QRCODES)

## **MATIN**

### **9H - Accueil et présentation**

- **9H30 - "C'est quoi être une VISION?"**  
**10h30 Formaliser les valeurs**
- **11h30 - Concevoir son blason**
- **12h30 - PAUSE**
- **APRES-MIDI**
- **14h - Ecrire sa storytelling**
- **16h - Formaliser le tout en une phrase : son slogan**
- **17h - QCM et débriefing**
- **17h30 - FIN**