



N A B C U B E

ENFIN TU TE RÉALISES

## FICHE FORMATION

# G1.7 ORGANISATION AGENCE

<b>DURÉE EN JOURS :</b>	1
<b>PUBLIC :</b>	Conseiller/ère en transaction Manager d'équipe Directeur/trice d'agence immobilière
<b>PRÉREQUIS :</b>	Aucun
<b>OBJECTIFS :</b>	Gérer les différents profils acquéreurs (A, B, C). Identifier et sacraliser les différentes étapes menant jusqu'à la signature d'une lettre d'intention d'achat. Maîtriser les méthodes permettant de cibler les besoins de l'acquéreur. Établir une sélection de biens pertinente. Développer sa créativité lors des visites.
<b>DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS :</b>	(9h-12h30 / 14h-17h30) Lieu : salle de formation à l'agence NABACA GRASSE, 129 Route de Cannes, 06130 GRASSE
<b>EFFECTIFS :</b>	Entre 4 et 8 apprenants.
<b>TARIFS ET CONTACTS :</b>	350€ ht par apprenant. 420 euros TTC
<b>INSCRIPTION :</b>	Thomas JOUGLAIN : <a href="mailto:thomasvarois@gmail.com">thomasvarois@gmail.com</a> Si tu es en situation de handicap, contacte Thomas JOUGLAIN référent Handicap par mail : <a href="mailto:thomasvarois@gmail.com">thomasvarois@gmail.com</a> ou par téléphone : 0 6 12 29 01 93
<b>MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :</b>	Formation dispensée dans une salle dédiée. Documents supports de formation. Apports théoriques, vidéos, cas pratiques. Mises en situation, jeux de rôles. Feedback et brainstorming entre apprenants et avec le formateur.
<b>SUIVI DE L'EXÉCUTION ET MODALITÉS D'ÉVALUATION DU RÉSULTAT :</b>	Feuille de présence. Questionnaire d'auto-évaluation pré-formation. Questionnaire d'évaluation post formation. Questionnaire d'évaluation 1 mois après la formation.
<b>MATÉRIEL À PRÉVOIR :</b>	De quoi prendre des notes, téléphone (pour flasher QRCODES)

**En savoir plus:**

• **MATIN JOUR 1**

- **9H - Accueil et présentation**
- **9H30 - C'est quoi être une organisation**
- **10H30 - Les voleurs de temps et de ressources : 9 principes pour les combattre**
- **12h30 - PAUSE**

• **APRES-MIDI JOUR 1**

- **14H - Construire son organigramme**
- **15H - Ecrire les fiches métiers et les missions**
- **16H - Ratios de performance**
- **17H - QCM et Débriefing**
- **17H30 - FIN**

•