

« Motivation+ »

Comment de (re)motiver dans la période actuelle
En transaction immobilière

Programme détaillé

1. Qu'est-ce que la motivation ?

- Définir la motivation
- La spirale de la motivation
- La spirale de la démotivation

2. La motivation : un système propre à chacun

- Identifier, connaître son propre système pour mieux l'actionner
- Les grands profils motivationnels et les principaux axes
- Comment identifier mes facteurs prioritaires dans l'environnement professionnel ?
- **Mise en place d'une auto-évaluation**

3. Comment actionner les facteurs de motivation ?

- Qu'est ce qui crée pour tous de la motivation ?
- Qu'est-ce qui crée pour tous de la démotivation ?
- Comment/pourquoi l'action est désanxiogénéisante et porteuse de résultat
- Pourquoi se mobiliser sur des objectifs atteignables qui amèneront de grands succès ?
- A quel moment réaliser ce qui est le plus difficile pour moi ?
- Mettre en place mon plan d'actions

4. Mise en place de mon plan d'actions

- Qu'est ce que je dois mettre en place ?
- Qu'est ce que je dois arrêter ?
- Qu'est ce que je dois changer ?

5. Conclusion et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 7 heures
- ✓ PRESENTIEL :
1 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :
2 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- Vous avez compris qu'un état d'esprit positif est indispensable pour réussir dans votre activité
- Vous constatez dans la période actuelle un état d'esprit des clients et de l'environnement peu propice au développement d'un mind set positif
- Vous souhaitez bénéficier de ressources vous permettant d'augmenter votre énergie de production et vos résultats

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarifcation comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les commerciaux
- Les gestionnaires
- Les administratifs
- Tout collaborateur pour qui la qualité de la communication est une clef de la réussite

Animation

Un consultant de MULTISCORE

Moyens pédagogiques

- Exposé théorique de l'animateur, exposé de cas concrets.
- Utilisation d'outils
- Travail sur les situations rencontrées par les participants

Document remis

Power point de la formation et outil d'évaluation des critères de motivation

MULTISCORE TGS

118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique

Philippe Fauré

philippe.fauré@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :

Carole Garcia

info@multiscoretgs.fr

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.

L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

** L'obligation de formation continue instaurée par la **loi ALUR**, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*