

« 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
- ✓ DISTENCIEL : 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

Objectifs de la formation

- Connaître et reconnaître les facteurs de motivation
- Savoir actionner les facteurs de motivation

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- 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.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :

Philippe Fauré

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)*