

ANALYSER ET AMELIORER SES RESULTATS

Objectifs de la formation

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de comprendre leurs résultats et de trouver les ressources pour améliorer leurs performances

Objectifs pédagogiques

Identifier ses points forts et ses points faibles
Comprendre l'origine de ses éventuelles difficultés
Définir ses axes de progrès
Se projeter dans l'avenir
Analyser ses résultats
Comprendre l'origine de la performance, ou de l'absence de performance

Définir individuellement les objectifs de résultats, les objectifs opérationnels et les objectifs de progrès
Progresser à partir de thèmes de formation adaptés à la réduction des écarts identifiés dans l'analyse des résultats

Programme

Analyse des bilans d'activité
Prise de conscience des résultats
Echanges de points de vue
Mise en place d'un plan d'action à terme
Tableau mensuel et trimestriel de saisie des résultats, objectifs, avantages, utilisation et analyse
Calcul des ratios, ce que disent les ratios
Amélioration des ratios, comment transformer des ratios non satisfaisants ?
Identification des manques au niveau individuel et collectif

Définition des objectifs de résultats pour le trimestre : Que peut-on faire avec ses propres ressources et les ressources de l'ensemble de l'équipe ?
Définition des objectifs opérationnels pour le trimestre : Comment faire pour atteindre les objectifs de résultats attendus ?
Définition des axes de progrès : Comment faire pour progresser, quels sont les points à améliorer, ou peut on trouver les ressources ?
Définition du plan d'action individuel et collectif
Formation adaptée aux problématiques identifiées

Travail préparatoire

Pour suivre cette formation, la participant doit avoir au préalable renseigné la fiche « relevés du trimestre écoulé », ce afin de travailler en formation sur ses propres résultats

Méthode et techniques pédagogiques

Les méthodes pédagogiques utilisées sont principalement actives et interrogatives.
Travail individuel sur ses propres résultats
Prise en compte des vécus au travers des échanges

Public concerné :

Conseiller en immobilier travaillant sur la transaction immobilière

Durée de l'action

2 journées soit 14 heures

Intervenant

Formateur animateur expérimenté

Coût du stage

600.68 € HT par participant

Toutes nos formations peuvent être réalisées en Intra entreprise, nous contacter pour la planification.