

- VIDEO DE PRESENTATION DU PROGRAMME ET COMMENT VA SE DEROULER LA FORMATION
- **ATELIER N°1 : VOUS** - *l'objectif de cet atelier est de définir vos propres objectifs et les éléments qui vous permettront de les atteindre*
 - Définir Vos Objectifs
 - Connaître vos axes d'amélioration (La roue de votre activité)
 - Apprendre à vous motiver et maintenir votre motivation
 - Quels chiffres et ratios devez-vous connaître impérativement ?
 - Quelles sont les compétences des Top conseillères ?
 - Prendre conscience de l'importance de votre Mindset (80% de votre réussite)

COACHING COLLECTIF 1 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **ATELIER N°2 : METTRE EN PLACE UNE PROSPECTION PLAISIR OBJECTIF EXCLUSIVITE.** *Car sans prospection → pas de contacts → pas de mandats → pas de vente → pas de revenus → pas d'activité !*
 - Pourquoi la prospection bloque beaucoup de conseillers ?
 - Prospector ou Communiquer ?
 - Vous approprier des techniques d'influence positive
 - Analyser le potentiel de votre environnement (secteur, marché, concurrence, honoraires moyens...) pour faire des choix de prospection judicieux
 - Pourquoi l'Exclu est-elle LA SEULE solution ?
 - Argumenter judicieusement les Bénéfices de l'EXCLU pour convaincre vos vendeurs
 - Envisager Toutes les manières de Prospector pour choisir celles qui fonctionnent pour Vous !
 - Construire votre Tarte Marketing
 - Une Approche en 7 étapes pour rentrer une Exclu
 - Les rouages d'une écoute active et l'art du questionnement
 - Quels biens refuser ?

COACHING COLLECTIF 2 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **ATELIER N°3 : IDENTIFIER VOS BLOCAGES ET APPRENDRE A LES DEPASSER** *pour faire de votre MENTAL votre Allié !*
 - Identifier vos croyances limitantes et vos blocages qui vous empêchent d'atteindre vos objectifs
 - Trouver comment dépasser vos blocages pour gagner en confiance et inspirer confiance ?
 - Comment gérer les nombreux ascenseurs émotionnels dans notre métier ?
 - Chasser le manque de légitimité (syndrome de l'imposteur)
 - La Posture idéale pour créer du lien avec les potentiels vendeurs et optimiser la rentrée d'Exclus
 - Conseils pour faire de la PIGE un réservoir à mandats

COACHING COLLECTIF 3 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **VIDEO 2 : OPTIMISER VOS ANNONCES POUR ETRE APPELEE VOUS PLUTOT QU'UN CONFRERE**
- **ATELIER N°4 : OPTIMISER VOTRE FICHER ACQUEREURS** *pour faire moins de visites et obtenir plus d'offres d'achat*
 - Maîtriser l'Art du Questionnement pour réaliser une Vraie Découverte
 - Comment classifier et optimiser votre fichier acquéreurs ?
 - Comment faire moins de visites et obtenir plus d'offres d'achat
 - Quels Suivis mettre en place pour et optimiser votre fichier acquéreurs ?
 - Quid sur le Mandat de recherche Exclusifs

COACHING COLLECTIF 4 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **ATELIER N°5 : OPTIMISEZ VOTRE ORGANISATION POUR TROUVER UN EQUILIBRE VIE PRO / VIE PERSO QUI VOUS PERMETTE D'ETRE EFFICIENTE ET SEREINE**
 - Prendre conscience de l'emploi de votre temps actuellement

- Vos domaines de vie et priorités + temps imparti
- Repérer vos voleurs de temps + trouver comment les virer
- Méthode Oui + matrice Eisenhower (urgent, important, à déléguer...) +
- Procrastination et méthodes Anti-Procrastination
- 7 règles incontournables pour une bonne organisation
- Exemple du planning d'une conseillère en immobilier
- Il n'existe pas d'emploi du temps idéal 😊

COACHING COLLECTIF 5 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **VIDEO 3 : OPTIMISER VOS SUIVIS POUR AUGMENTER VOTRE CA**
- **VIDEO 4 : 5 CLÉS POUR PRENDRE DU RECUL QUAND RIEN NE VA**
- **ATELIER N°6 : TROUVER COMMENT VOUS DIFFERENCIER DE LA CONCURRENCE POUR DEVENIR INCONTOURNABLE SUR VOTRE SECTEUR ET ATTIRER LES CLIENTS QUI VOUS RESSEMBLENT**
 - Tous les intérêts de vous différencier
 - Bien Vous connaître (vos talents, forces, valeurs, votre histoire, votre mission alignée, signature énergétique) pour sortir devenir UNIQUE
 - Les 10 questions à vous poser pour sortir du lot
 - Des Pistes de différenciation à vous approprier ou pas
 - Trouver votre POSITIONNEMENT DIFFERENCIANT grâce au tableau ETVOUS
 - Communiquer votre singularité (Branding / Réseaux sociaux, etc...)

COACHING COLLECTIF 6 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **DEFINIR VOTRE PLAN D'ACTION PERSONNALISE** AVEC VOS PROPRES STRATEGIES qui vous conviennent et qui fonctionnent pour ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF (*voir comment je présente cela : vidéo, PowerPoint, lors d'un coaching...*)

COACHING COLLECTIF 7 (2H en petits groupes) Quelques jours après l'ATELIER pour Implémenter vos acquis

- **CLOTURE DE LA FORMATION avec...**
 - BONUS 1** : 3H de coachings individuels offerts à votre convenance dans les mois suivants le programme de formation
 - BONNUS 2** : Accès à un Groupe Facebook Privé de Conseillères en immobilier pour ne plus vous sentir seule, vous motiver et vous aider dans votre transformation
 - ACCES aux REPLAYS** des TOUS les Ateliers thématiques et des Coachings collectifs