

# Management du changement de paradigme : l'agence 5.0

(Durée : 7 heures = 1 journée)

## Objectifs :

Adapter l'agence aux évolutions du marché immobilier ; Comprendre et manager l'évolution du métier. Piloter le changement ; Placer le client au centre de la démarche commerciale.

## Programme

### 1/ Les évolutions régulières et cycliques des métiers.

- Les facteurs de changement

### 2/ Qu'est-ce qu'un changement de paradigme ?

- Définition du changement de paradigme selon Marc Alévy,
- Zone de turbulence.

### 3/ Les « ruptures » et les réponses managériales.

- Identification des ruptures,
- Présentation des réponses managériales d'adaptation.

### 4/ Les fondamentaux à prendre en compte pour un changement de paradigme professionnel.

- Maslow, Spitz, Rosenthal, Carl Rogers.
- En résumé : Principes de reconnaissance et d'autorité.

### 5/ Adapter sa négociation à l'approche client dans un nouveau paradigme professionnel.

- Principes,
- Doctrine.

### 6/ Réponses techniques au plan commercial.

- Applications concrètes.

### 7/ Spécificités de la négociation.

- Règles et applications.

### 8/ Outils pratiques facilitant l'approche client.

- Les 10 étapes du processus d'acquisition,
- Les 10 étapes du processus de vente,
- L'observatoire de la demande.

## Public concerné :

Agents immobiliers et managers débutants ou confirmés.

## Prérequis : aucun

## Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

## Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

## Participants : Sessions de 4 à 15 personnes maximum

## Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

## Evaluation préalable à la formation :

- Quizz d'évaluation des connaissances.

## Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2023 - 2024