

DÉVELOPPER SON MINDSET ET FAIRE PERFORMER VOS RÉUSSITES

NOUVEAUTÉ
2025

MDG237

1 jour
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre les mécanismes de la réussite commerciale
- Apprendre les techniques d'influence et d'auto-management
- Connaître les points clés de la performance et de sa satisfaction
- Apprendre à ne jamais abandonner

NIVEAU & PUBLIC :

Agents titulaires de la carte et collaborateurs.

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise immobilière, management

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – MON MINDSET

- Postulats et Constats
- Définitions de la motivation
- Apprendre à se connaître
- Comment rester Focus
- La Biologie de notre réussite

II – SAVOIR TRAVAILLER

SA MOTIVATION VERSUS SA VOLONTÉ

- Définition de la motivation : Les déclencheurs
- Comment rester constant dans la progression
- Plus qu'un manager, un coach pour soi-même
- Mettre du sens, faire de votre inconscient votre allié
- La valorisation des réussites comportementales

III – UN COACH EN ACTION :

METTRE DU SENS

- Les erreurs à ne pas faire
- Ne pas se tromper de cible : les Actions
- Les phrases à bannir
- Savoir écouter son instinct

IV – DE LA THÉORIE À LA PRATIQUE

- Garder son fils rouge :
Différence entre objectif et intention
- Garder le cap : Mon GPS
- Les risques de ne rien faire
- La progression constante
- La responsabilisation
- L'art de l'autodébriefing

EN BONUS

- Les 6 règles pour ne jamais abandonner

CONCLUSION ET RÉPONSES