ORGANISER GERER PERFORMER
Niveau : DEBUTANT

Durée de la formation : 3 jours – 21 heures
Public : Agents et mandataires immobiliers
Prérequis : Aucune connaissance préalable
Coût : sur devis – financement possible
Information et inscription : 09 53 34 75 73 • formation@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

LES OBJECTIFS :

Structurer son activité au quotidien.
Structurer son activité à distance.
Maintenir la qualité de service client sans bureau fixe.
Préserver sa motivation et son équilibre personnel.
Mieux organiser son temps pour gagner en efficacité.
Identifier ses priorités et gérer les urgences.
Mettre en place une organisation personnelle durable.
Renforcer sa confiance et sa résilience mentale.
Gérer le doute, le stress et les périodes creuses.
Développer une vision claire et motivante de son activité.

PROGRAMME :

1/ Organisation et performance du mandataire indépendant

Établir ses objectifs et son plan d'action.
Organiser son agenda : méthodes et outils.
Savoir prioriser : la matrice d'Eisenhower.
Identifier ses voleurs de temps.
Plan de prospection hebdomadaire.
Échanges de pratiques entre mandataires.

2/ S'organiser efficacement en télétravail ou en itinérance

Les défis du travail nomade ou à domicile.
Créer un environnement de travail favorable, même mobile.
S'auto-discipliner et garder un cadre structurant.

Utilisation des outils collaboratifs et de gestion.
Maintenir un lien de qualité avec les clients à distance.
Routine de performance et rituel hebdomadaire.

3/ Gérer son temps et ses priorités en tant qu'indépendant

Diagnostic de son organisation personnelle actuelle.
Les lois du temps (Pareto, Parkinson, etc.).
Méthodes de planification : Eisenhower, GTD, Time Blocking.
Éviter la dispersion : savoir dire non et limiter les interruptions.
Utilisation d'outils numériques pour planifier et suivre ses tâches.
Plan d'action personnalisé et suivi hebdomadaire.

4/ Travailler son mindset pour performer dans la durée

Qu'est-ce que le mindset entrepreneurial ?
Identifier ses croyances limitantes et les transformer.
Construire une vision et des objectifs inspirants.
Techniques de motivation au quotidien.
Gérer les échecs et les hauts et bas de l'activité.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et démonstrations d'outils.
Études de cas concrets et mises en situation.
Exercices pratiques et travaux en groupe.
Évaluation continue des acquis.

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction.
Tests de mise en application des outils abordés.
Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.