

REUSSITE CAMP MANAGEMENT : Réussir le développement de son équipe en MLM

F Tu es mandataire et tu en as marre d'être dans le doute de payer tes charges fixes ou pire encore tu n'as plus le temps pour tes loisirs, ta famille... et tu as l'impression de devenir esclave de ta boîte ?? Avec cette formation nous te proposons d'apprendre à construire une équipe motivée, à maximiser tes ventes, et à devenir le leader MLM incontournable. Fini les doutes, embrasse le succès avec des techniques pratiques, des astuces de motivation et une vision claire. Rejoins-nous pour un voyage captivant où chaque étape te rapproche de l'indépendance financière. Es-tu prêt à transformer ton « MLM game » et à créer une équipe gagnante ? Lance-toi maintenant dans cette aventure enrichissante pour briser les barrières et à faire décoller ton parcours MLM vers l'excellence !



Durée

3 JOURS (21 h) peut être fractionnés en 3 sessions
En présentiel



Public visé

Cette formation s'adresse aux mandataires immobiliers et toutes personnes intéressées par le mml



Modalités d'accès & accessibilité

Délai d'accès : inscription minimum 48 h avant la date de formation inter-entreprise

Accessibles à tous, y compris aux personnes en situation de handicap (voir page 11)



Niveau requis

Aucun



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises



Objectifs

- Savoir se positionner en tant que manager-leader
- Construire son plan de recrutement
- Apprendre à mener ses entretiens de recrutements
- Accueillir son filleul
- Construire son plan de transmission de compétences
- Mener les entretiens clés du tutorat
- Acquérir les techniques d'animation et savoir insuffler une motivation forte pour développer les résultats.



Programme

Pourquoi développer son équipe ?

- Les avantages du MLM et de la duplication
- Focus sur la flexibilité & la liberté financière

Leadership et Gestion d'Équipe

- Les compétences essentielles pour diriger une équipe.
- Motiver et inspirer les membres de l'équipe.

Rôle & mission

- Identifier les enjeux liés au tutorat
- Rôles et missions du tuteur « parrain »
- Droits et devoirs du tuteur « filleul »

Construire le plan de recrutement efficace

- Préparation au recrutement
 - ✓ Définition du rôle et les responsabilités d'un conseiller immobilier
 - ✓ Identifier les profils adaptés au MLM : compétences techniques et comportementales
 - ✓ Recherche du « bon » candidat : méthodes et supports
- Réception et sélection des candidatures
 - ✓ Sélectionner en toute objectivité
 - ✓ Programmer les entretiens
 - ✓ Répondre aux candidats non sélectionnés
- L'entretien de recrutement
 - ✓ L'objectif de l'entretien de recrutement
 - ✓ Les 4 dimensions de la compétence
 - ✓ Les différentes formes d'entretiens
 - ✓ Les conditions de réussite

Construire le processus d'intégration et de formation

- Construire le parcours d'intégration



- en pratique et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Session de 4 à 8 participants

- Construire le plan de développement des compétences
 - Construire son référentiel d'analyse
- Transmettre ses savoir-faire et ses compétences
- Adapter son mode de transmission en fonction des différents profils de comportement
 - Savoir mesurer les acquis et la progression

Manager & Accompagner efficacement son filleul :

- Fixer ses objectifs et évaluer ses résultats
- Comprendre les modes de fonctionnement des différentes générations
- Mettre en place les conditions d'une bonne communication
- Accompagnement Terrain :
 - ✓ Accompagner les conseillers lors de leurs premières interactions avec les prospects/clients.
 - ✓ Analyser les situations réelles et apporter des conseils personnalisés.
- Webconférences ou réunions Hebdomadaires :
 - ✓ Approfondir les sujets clés en équipe.
 - ✓ Partager les meilleures pratiques et les succès.
- Formation Complémentaire après 3 Mois :
 - ✓ Booster le démarrage des conseillers.
 - ✓ Approfondir les compétences spécifiques au MLM.

Stratégies de Croissance :

- Développer un réseau solide.
- Encourager la duplication des efforts au sein de l'équipe.

Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application et les axes d'amélioration
- Nos formateurs sont des spécialistes certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

