Ed Academy 4 Real

Go for One Million

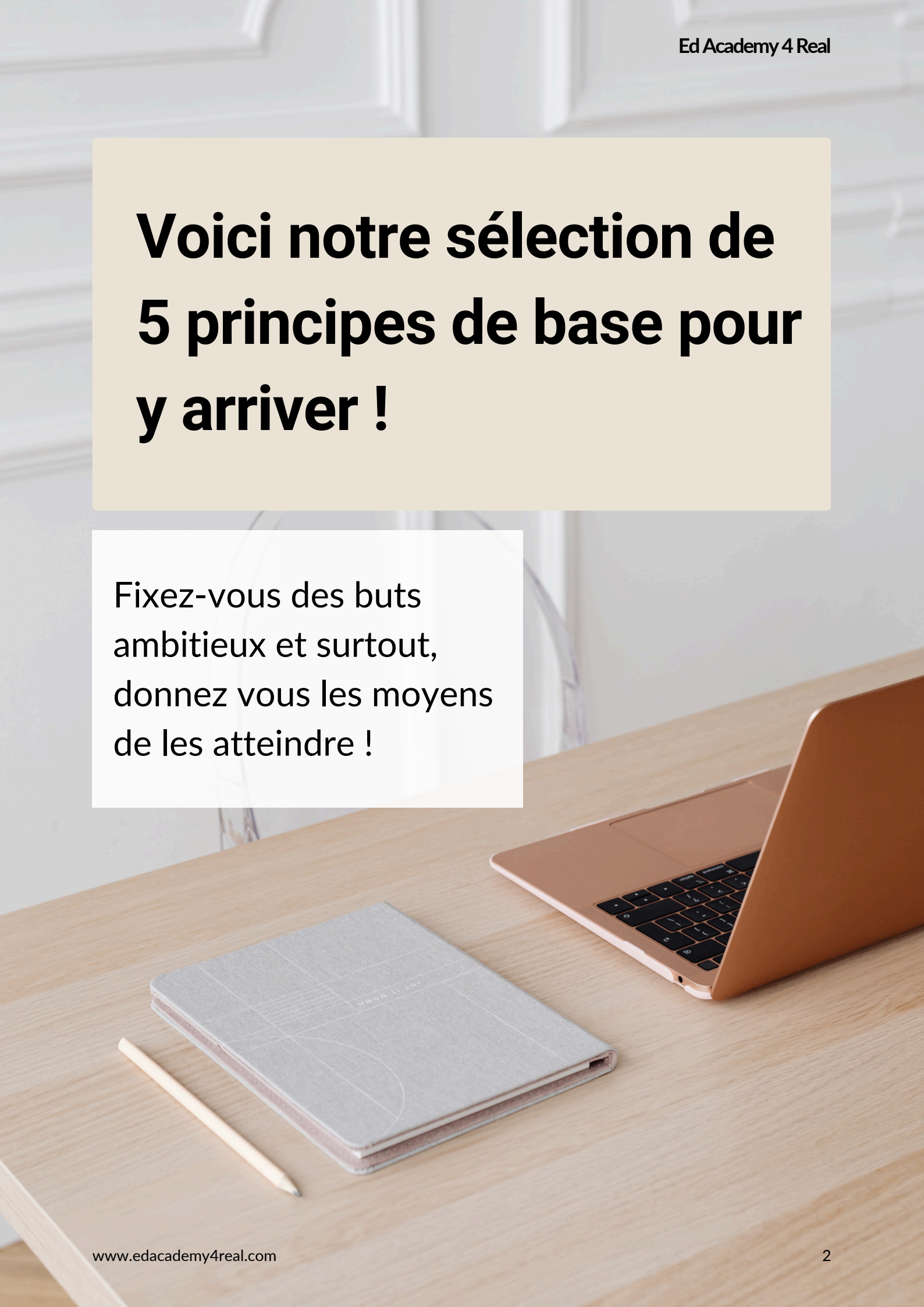
5 principes de base pour les responsables d'agences immobilières

www.edacademy4real.com

info@edacademy4real.com

Voici notre sélection de 5 principes de base pour y arriver !

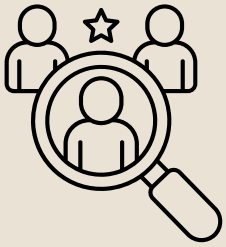
Fixez-vous des buts ambitieux et surtout, donnez vous les moyens de les atteindre !



5 principes de base

BUSINESS PLAN

Il détaille votre projet entrepreneurial, vos objectifs et les moyens pour les atteindre.



RECRUTEMENT

A envisager comme un processus et non comme un évènement

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

Comment devenir une entreprise apprenante sans devenir un centre de formation

GESTION DU TEMPS & DU STRESS

Adoptez des stratégies pour maximiser votre productivité et optimiser votre emploi du temps.

COMMUNICATION

Que dire à qui, comment le dire et quand le dire

Introduction

En tant que formateurs et coachs, nous sommes souvent face à des personnes qui ont envie, qui sont motivées, qui veulent réussir leur business. Et qui souvent bossent énormément sans pour autant avoir les retours qu'elles attendent. Notre idée est de leur proposer 5 outils qui nous paraissent être les bases pour développer et réussir son business. Ce n'est pas suffisant mais si les fondations ne sont pas stables, la construction au-dessus ne tiendra pas très longtemps.

Le business plan est la colonne vertébrale du business. C'est lui qui permet de se recentrer sur l'essentiel quand c'est nécessaire. La qualité du recrutement, sa mise en place, sa continuité mais également la conviction que l'on a en tant qu'entrepreneur que notre business mérite d'avoir les meilleurs collaborateurs, collègues, partenaires.

Pour cela, il va falloir recruter, tenter, se séparer, recommencer. Le challenge : recruter sans savoir développer les compétences, dans un monde où la nouvelle génération risque de ne faire que passer, ce serait du temps perdu. Le développement est donc un point capital.

Mais comment former, coacher quand ce n'est pas votre métier ? Où perdez-vous votre temps, votre énergie ? A quoi utilisez-vous votre temps, votre énergie ? Les processus peuvent être longs, lourds, pesants. Ils permettent par contre, à nouveau quand c'est nécessaire, de se raccrocher à une structure, de s'y reposer.

En tant qu'entrepreneur, il n'y a personne au-dessus de vous. Peut-être votre comptable ;-). Vous êtes seul et tous les bons conseils de vos amis, de votre famille ne suffiront pas. Une structure réfléchie est là pour vous soutenir quand c'est nécessaire et n'est pas là pour alourdir votre travail. Bien gérer son temps et son énergie, planifier, s'organiser vous permettront de souffler.

Et la communication, nerf de la guerre, elle mérite aussi quelques points d'attention. Combien de fois nous rencontrons en formation ou en coaching des entrepreneurs qui ont des techniques de communication, des comportements tout simplement géniaux avec leurs clients et qui ne les utilisent pas avec leurs collègues. Fin des années 90, lors d'une formation en Vente Orientée Client, la VOC, un participant a dit « mais en fait, je devrais utiliser ces outils avec mes collaborateurs, VOCollaborateurs! » et un des ses collègues de répondre « et moi, je vais en faire la VOConjoint ». Tout était dit. La communication externe est importante et on la travaille. La communication interne un peu moins. Et la communication interpersonnelle est une des dernières à être travailler. Pourtant, elle mérite beaucoup mieux que cela.

Bonne lecture et contactez nous si vous voulez en savoir plus.

Construire son business plan

Souvent confondu avec le plan financier, le business plan est beaucoup plus large. Il détaille votre projet entrepreneurial, vos objectifs et les moyens pour les atteindre.

A quoi sert-il ?

- À clarifier, essentiellement pour vous même, votre vision et votre stratégie, votre marché, votre core business. Quel plan d'action et comment le mettre en place, d'abord large et ensuite de plus en plus précis. Le principe de la pyramide d'Anthony (Top - down / mission / vision / stratégie / objectif opérationnel faire le dessin). Que mettre en place pour s'assurer que chaque membre de l'équipe va dans le même sens ?

- A vérifier la viabilité de votre ambition. Se poser la question des risques n'est pas un aveu de faiblesse mais bien une preuve d'intelligence commerciale. Comment allez-vous vous préparer ? (Schéma SWOT), anticiper les défis et repérer les opportunités ?

- À communiquer vers l'extérieur : comment allez-vous présenter votre business de manière cohérente et convaincante aux parties prenantes telles que les investisseurs, les partenaires mais surtout des futurs collaborateurs ?

- A suivre et évaluer en continu votre business, en fonction de l'évolution de votre entreprise mais également du marché. (plan-do-check -act), établir des indicateurs de performance, les fameux KPI.

- **Clarifier**
- **Vérifier viabilité**
- **Comuniquer**
- **Evaluer**

Rendez-le vivant : il ne s'agit pas d'un document complété et mis dans un fichier mais d'un document de travail, évolutif

Structure du business plan

LA STRUCTURE QUE NOUS PROPOSONS POUR CE BUSINESS PLAN DEVRAIT COMPRENDRE AU MINIMUM :

DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

Historique, mission, vision, et valeurs de l'entreprise, pour bien situer le business.

ANALYSE DU MARCHÉ

Étude des tendances du marché, de la concurrence, et du public cible

ORGANISATION ET GESTION

Structure organisationnelle de l'entreprise, le fameux organigramme et les descriptions de fonction.

LES SERVICES

Leurs caractéristiques, leur champ d'action, que vendez-vous en fait ?

STRATÉGIE DE MARKETING ET VENTE

Plan détaillé pour atteindre les prospects; les canaux de marketing appropriés.

PLAN FINANCIER

Projections financières, besoins en financement, et analyse des flux de trésorerie pour assurer la viabilité économique.

Recrutement

AVOIR UN PLAN DE RECRUTEMENT CONSTANT ET INTÉGRÉ À VOTRE STRATÉGIE MARKETING

Avoir un plan de recrutement, au même titre que votre plan marketing. Quelle que soit la taille de votre entreprise, ce sont les gens qui la composent qui feront de votre projet une réussite… ou pas.

Le recrutement doit être un processus, pas un besoin urgent. Il est constant, permanent.

Il permet à chaque collaborateur de rester en éveil, il vous évite de créer le phénomène des Divas dans votre entreprise.

Ces personnes qui se pensent indispensables et qui finissent par devenir calif à la place du calif. Jumelez votre recrutement à votre plan marketing, profitez de chaque occasion pour dire que vous recruter. Pour l'extérieur, c'est un signe de bonne santé !

Et retenez que recruter n'est pas engager, qu'engager n'est pas garder.

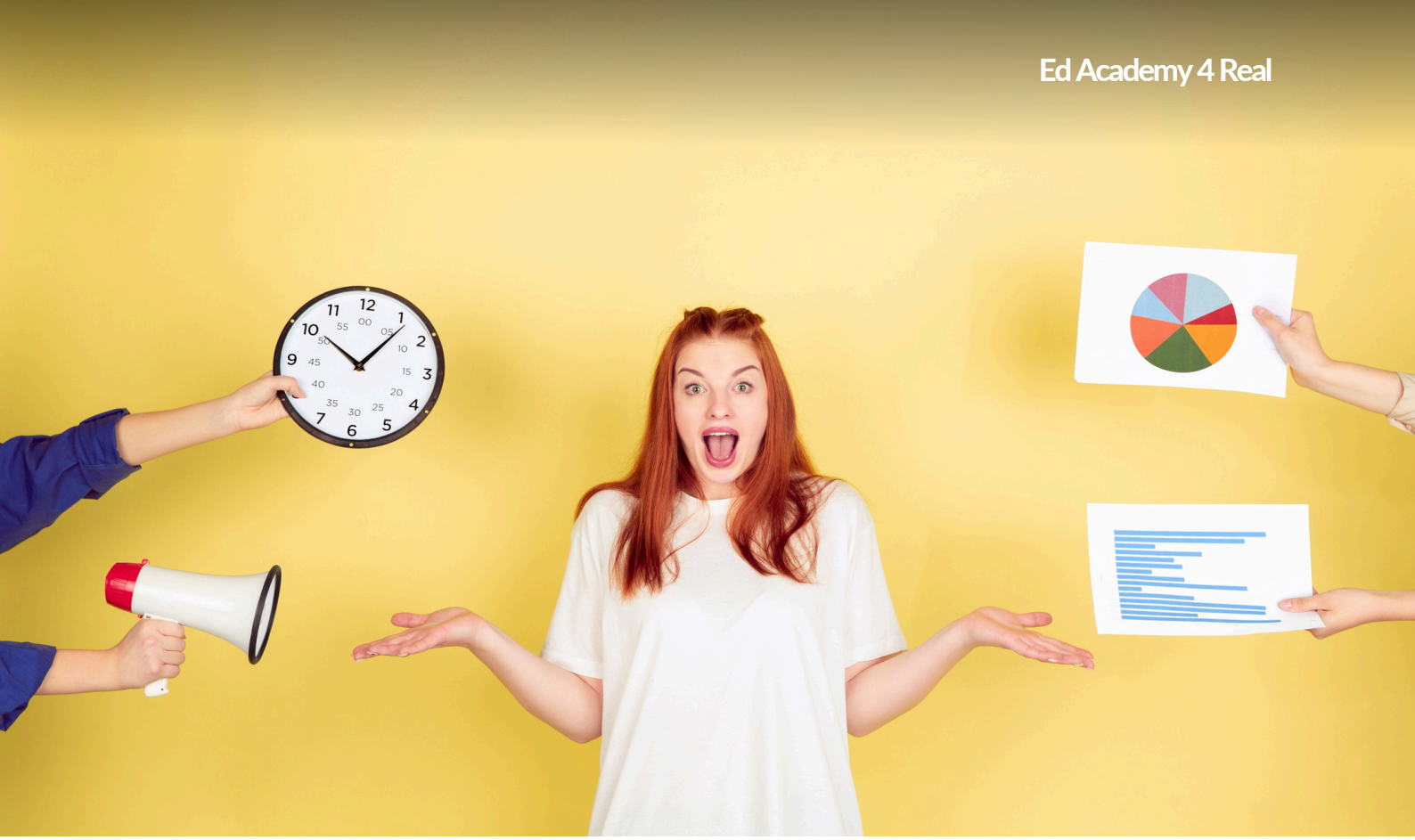
Développement des compétences

IL EST ESSENTIEL DE DÉVELOPPER SYSTÉMATIQUEMENT LES COMPÉTENCES DE VOS RECRUES À VIA DES PLANS DE FORMATION BIEN DÉFINIS, AFIN D'ASSURER LEUR SUCCÈS ET L'ATTEINTE DES OBJECTIFS ORGANISATIONNELS.

Vous aurez mis beaucoup d'énergie dans votre recrutement, ne laissez donc pas vos recrues se former par elles-mêmes. Identifiez les compétences essentielles pour réussir dans votre domaine ou dans le leur et mettez en place un plan de développement personnel pour les renforcer.

Et dites-vous bien que ces collaborateurs vont peut-être partir demain. Ne soyez pas avare malgré tout en terme de développement des compétences sous prétexte qu'ils risquent de partir.

Au contraire, ayez des schémas de formation, des processus établis et écrits pour pouvoir rapidement permettre à vos collaborateurs de mettre le pied à l'étrier, celui que vous voulez voir mis en place.



Gérer votre temps et votre stress

ADOPTEZ DES STRATÉGIES POUR MAXIMISER VOTRE PRODUCTIVITÉ ET OPTIMISER VOTRE EMPLOI DU TEMPS. LE PHÉNOMÈNE DE POULET SANS TÊTE EST CONNU, ON EN RIGOLE ET POURTANT, NOUS LE CONSTATONS SOUVENT AU SEIN DES AGENCES.

⊗ **Prester n'est pas produire.**

⊗ **Agir n'est pas réussir.**

Tels le lièvre et la tortue, prenez le temps de vous arrêter pour voir si c'est à **VOUS** de faire cela ou à un autre? **À CE MOMENT-LÀ** ou à un autre moment ? **DE CETTE MANIÈRE LÀ** où autrement ? Comment faites-vous pour garder la tête froide ? Le stress positif, eu-stress est un atout, c'est l'énergie nécessaire pour avancer. Mais il ne faut pas que ce stress devienne dysfonctionnant.

Communiquer

AMÉLIOREZ VOS COMPÉTENCES EN COMMUNICATION ET EN ÉCOUTE ACTIVE.

Améliorez vos compétences en communication, que ce soit pour fixer un objectif, faire un feed-back mais également pour apprendre à écouter, écouter pour comprendre et pas écouter pour répondre.Utilisez l'intelligence émotionnelle pour être plus convaincant, entendez pour être entendu, pour convaincre efficacement vos interlocuteurs, prospects, clients, confrères, collaborateurs.

La communication ne se limite pas aux échanges verbaux. Maîtrisez également l'art de la communication non verbale : le langage corporel, les expressions faciales et le ton de la voix sont tout aussi importants pour transmettre votre message et établir une connexion authentique. En intégrant des techniques de communication non verbale à vos compétences, vous pourrez non seulement renforcer la clarté de vos messages, mais aussi créer un environnement de confiance et de collaboration plus solide avec vos interlocuteurs.

Go for One Million

De la survie à la réussite : réinventez votre entreprise

MASTERCLASS EXCLUSIVE POUR LES AGENTS IMMOBILIERS RESPONSABLES D'UNE ÉQUIPE

9 sessions en présentiel
Octobre 2024
Dolce à La Hulpe

ED ACADEMY 4 REAL
info@edacademy4real.com
www.edacademy4real.com

Infos et inscription