RÊVE COACHING

Catalogue des formations

Immobilier · Leadership · Performance
Des formations pratiques pour les conseillers, les managers et les dirigeants d'agence.

revecoaching.com

RÊVE COACHING · FORMATIONS

Nos formations

Des formations pratiques et riches en exercices pour les conseillers immobiliers, les managers et les dirigeants d'agence.

1 PROSPECTION & DÉVELOPPEMENT

- Augmenter votre portefeuille clients
- Signer plus de leads
- Signer plus de mandats
- Le mandat exclusif sans friction
- La prospection qui ne fait pas fuir
- Créer des opportunités sans vendre
- Vendre aux acheteurs exigeants

2 PERFORMANCE & ÉTAT D'ESPRIT

- Apprendre à se connaître
- Big Why
- Fixer des objectifs SMARTE
- Gestion de temps
- Maîtrise de soi
- L'année à 1 million

3 LEADERSHIP & MANAGEMENT

- Diriger dans l'incertitude
- Diriger sans s'épuiser
- Le Manager-Coach
- Maîtriser votre communication en situation de management
- Construire une équipe qui tient
- Recruter sans pitcher
- Du commercial au chef d'équipe
- Rendre votre équipe autonome

4 NÉGOCIATION & COMMUNICATION

- Négociations gagnantes
- La négociation immobilière avancée
- Maîtriser votre communication en clientèle
- En toute franchise

5 MARCHÉ & CHANGEMENT

- Pivoter avec méthode
- Le pouvoir par le biais d'un changement

6 COACHING DE GROUPE

- Coaching de groupe · Commercial
- Coaching de groupe · Process

IPI **Heures IPI possibles sur certaines formations**

La plupart des formations se déclinent en journée complète ou en demi-journée.

revecoaching.com · admin@revecoaching.com

rêve COACHING

CATÉGORIE 1

1 Prospection & développement

Augmenter votre portefeuille clients

Une méthode simple pour attirer, suivre et fidéliser davantage de clients. Chaque participant repart avec un plan d'action concret sur 30 jours.

CONSEILLERS

Signer plus de leads

Transformer les contacts entrants en rendez-vous qualifiés : premier appel, relances multicanales et suivi, entraînés en jeux de rôle.

CONSEILLERS

Signer plus de mandats

Préparer et mener le rendez-vous vendeur pour repartir avec le mandat : découverte, présentation de la valeur et traitement des objections.

CONSEILLERS

Le mandat exclusif sans friction

Gagner l'exclusivité dès le premier rendez-vous

Présenter l'exclusivité comme un service et non comme une contrainte, avec l'argumentaire et les engagements qui font dire oui au vendeur.

CONSEILLERS

La prospection qui ne fait pas fuir

Un pipeline régulier sans cold calling

Construire un flux constant d'opportunités grâce à la présence locale, au réseau et au contenu. Une prospection qui crée de la confiance.

CONSEILLERS

Créer des opportunités sans vendre

La prospection relationnelle

Développer des conversations qui génèrent naturellement recommandations et projets, grâce à l'écoute, à la valeur apportée et au suivi.

CONSEILLERS

Vendre aux acheteurs exigeants

Travailler avec une clientèle haut de gamme

Comprendre les attentes d'une clientèle premium et adapter son accompagnement : discrétion, préparation, qualité du suivi et posture de conseil.

CONSEILLERS

Un besoin spécifique ?

Nous créons des formations sur mesure pour nos clients, adaptées à votre équipe, à votre marché et à vos objectifs. N'hésitez pas à nous en parler.

SUR MESURE

CATÉGORIE 2

2 Performance & état d'esprit

Apprendre à se connaître

Identifier son profil de communication DISC, ses forces et ses angles morts, pour mieux travailler avec ses clients et son équipe.

TOUS PUBLICS

Big Why

Retrouver ce qui donne du sens à son activité et en faire un moteur au quotidien. Un atelier qui relie motivation personnelle et objectifs professionnels.

TOUS PUBLICS

Fixer des objectifs SMARTE

Transformer ses ambitions en objectifs clairs, mesurables et suivis, découpés en actions hebdomadaires et en indicateurs simples.

TOUS PUBLICS

Gestion de temps

Reprendre le contrôle de son agenda : priorités, blocs de temps protégés et routines, appliqués à la semaine type de chaque participant.

TOUS PUBLICS

Maîtrise de soi

Garder calme et lucidité face à la pression, aux refus et aux clients difficiles, avec des techniques concrètes de gestion des émotions.

CONSEILLERS

L'année à 1 million

Goal-setting et accountability pour ambitieux

Bâtir un plan annuel ambitieux et le système de suivi pour le tenir : chiffres clés, rituels de pilotage et binômes de responsabilité.

CONSEILLERS

NOTRE APPROCHE

Plus de pratique, moins de théorie

Exercices

Jeux de rôle, ateliers et cas concrets tout au long de la formation

Terrain

Des techniques actuelles, issues du marché immobilier d'aujourd'hui

Format

Journée complète ou demi-journée, selon vos besoins

CATÉGORIE 3

3 Leadership & management

Diriger dans l'incertitude

Piloter une agence quand le marché change : décisions, priorités et communication d'équipe pour garder le cap. Version petite ou grande agence.

DIRIGEANTS

Diriger sans s'épuiser

La résilience du leader immobilier

Préserver son énergie tout en portant une équipe, grâce à la délégation, aux limites claires et aux routines de récupération.

DIRIGEANTS

Le Manager-Coach

Faire performer son équipe par le 1:1 hebdomadaire

Mettre en place des entretiens individuels courts et efficaces : questions de coaching, suivi des indicateurs et engagement de chacun.

MANAGERS

Maîtriser votre communication en situation de management

Donner un feedback clair, recadrer, motiver et désamorcer les tensions en adaptant son message au profil de chaque collaborateur.

MANAGERS

Construire une équipe qui tient

Intégration, culture, rétention

Créer une culture d'équipe qui donne envie de rester : parcours d'intégration, rituels collectifs et leviers de fidélisation.

DIRIGEANTS

Recruter sans pitcher

L'attraction-based recruiting pour agences

Attirer les bons profils grâce à la réputation, à la culture et à la proposition de valeur de l'agence plutôt que par la persuasion.

DIRIGEANTS

Du commercial au chef d'équipe

La transition vers le management

Réussir le passage de top vendeur à manager : nouveau rôle, nouvelle posture et premiers réflexes pour faire réussir les autres.

MANAGERS

Rendre votre équipe autonome

Développer la responsabilisation de chaque collaborateur avec une délégation progressive et un cadre clair, pour libérer du temps au dirigeant.

MANAGERS

CATÉGORIE 4

4 Négociation & communication

Négociations gagnantes

Les fondamentaux d'une négociation qui préserve la relation : préparation, ancrage, concessions et conclusion, entraînés en mises en situation.

CONSEILLERS

La négociation immobilière avancée

Multi-parties, lowball, pression

Gérer les négociations complexes : offres basses, plusieurs parties prenantes et délais serrés, à partir de cas réels.

CONSEILLERS

Maîtriser votre communication en clientèle

Adapter son discours au profil de chaque client pour créer la confiance rapidement : écoute active, questionnement et reformulation.

CONSEILLERS

En toute franchise

Communication honnête, gestion des conflits et transparence commerciale, inspirées de l'ouvrage de Kim Scott, avec un module de gestion des priorités.

TOUS PUBLICS

CATÉGORIE 5

5 Marché & changement

Pivoter avec méthode

12 tactiques pour performer dans tous les marchés

Analyse de marché, conversion, stratégie de prix, sécurisation des transactions et optimisation locative, avec fiches, scripts et plan à 30 jours.

TOUS PUBLICS

Le pouvoir par le biais d'un changement

Faire du changement un levier plutôt qu'une menace : comprendre ses réactions et transformer l'incertitude en opportunité.

TOUS PUBLICS

CATÉGORIE 6

6 Coaching de groupe

Coaching de groupe · Commercial

Des séances collectives régulières centrées sur l'activité : objectifs, chiffres, obstacles et partage de bonnes pratiques entre pairs.

ÉQUIPES

Coaching de groupe · Process

Des séances collectives pour structurer les processus de l'agence : organisation, outils, suivi des dossiers et efficacité opérationnelle.

ÉQUIPES

Journée complète ou demi-journée · Formations sur mesure · **Heures IPI possibles sur certaines formations**

rêve COACHING

INFOS PRATIQUES

Des formations adaptées à votre équipe

1. **Journée complète ou demi-journée**
   La plupart de nos formations se déclinent en journée complète ou en demi-journée, selon vos objectifs, votre équipe et votre agenda.

2. **Une pédagogie active**
   Exercices, jeux de rôle et cas concrets issus du marché actuel. Chaque participant repart avec des outils directement applicables.

3. **Des formations sur mesure**
   Vous ne trouvez pas exactement ce qu'il vous faut ? Nous créons des formations personnalisées pour nos clients. N'hésitez pas à nous en parler.

4. **Heures IPI possibles sur certaines formations**
   Certaines formations peuvent être validées au titre de la formation continue IPI. Contactez-nous pour connaître les formations éligibles.

Construisons votre programme

revecoaching.com
admin@revecoaching.com

rêve COACHING