



Septembre 2017

Dispensée par François Gagnon, président ERA France et ERA Europe, en personne : Top Gun, une formation-coaching tout à fait singulière

Mis au point par ERA, le programme de coaching « Top Gun » est une formation tout à fait singulière dans le monde de l'immobilier. Faisant référence au film éponyme dans lequel le spectateur assistait à la reprise de confiance d'un pilote de chasse émérite, le programme Top Gun répond au phénomène auquel est confronté tout négociateur à un moment ou à un autre de sa carrière : des résultats en inadéquation avec les moyens déployés.

La formation, destinée aux négociateurs immobiliers déjà en activité, s'étale sur une durée de deux mois, à raison d'une séance par semaine. Celle-ci se tient dans 3 grandes villes de France (Paris, Aix-en-Provence et Bordeaux). Cette dernière a été conçue pour répondre aux exigences et aux besoins de la clientèle des agences qui nécessitent qu'un négociateur soit de plus en plus performant.

Il s'agit de la seule formation espacée sur une période aussi longue. Dans l'immobilier, les sessions de formation continue sont habituellement très courtes et concentrées sur une semaine. Une semaine c'est à la fois long pour des commerciaux qui doivent constamment garder le contact avec leur client et court pour intégrer des réflexes et des habitudes qui vont s'inscrire durablement dans leur quotidien. « Or, en une semaine de formation, il est difficile de suivre la mise en place des méthodes sur le terrain et d'ancrer un savoir-faire, estime François Gagnon, président ERA France et ERA Europe. Dans la formation Top Gun, ce n'est pas tant la connaissance en elle-même qui compte, mais l'application de cette connaissance sur le terrain. »

Chaque session se concentre donc sur un enseignement ciblé qui, dès le lendemain, donne lieu sur le terrain, à sa mise en application opérationnelle. L'auditoire est réparti en équipes mixtes inter-agences de 15 à 20 personnes. Les séances hebdomadaires s'ouvrent par la présentation des résultats de productivité calculés sur la semaine passée, par personne puis cumulés par l'équipe (ratio membres de l'équipe vs mandats obtenus et vendus). « La notion de l'équipe et de sa motivation est primordiale. Toujours pour faire référence à Top Gun, quand les pilotes partent en mission, ils le font en escadrille, poursuit François Gagnon. Avant le décollage, ils sont briefés et toute leur préparation est axée sur ce vol qui doit être calé au millimètre près, sinon c'est le crash. Le succès de la mission repose sur le groupe et non sur l'individu ».

Singulier par son rythme, par son contenu qui vise à inculquer au négociateur de bonnes habitudes face à son client et par son prix très abordable, Top Gun l'est aussi par celui qui la dispense.

« Je fais partie de ces dirigeants qui estiment avoir le privilège de pouvoir transmettre les valeurs et les techniques de l'entreprise, déclare celui-ci. Par ailleurs, ces rencontres que j'ai avec tous les négociateurs à l'occasion de Top Gun, me permettent de ne jamais m'éloigner du terrain. Je peux ainsi mieux appréhender en « live » les évolutions de notre métier et les besoins de notre clientèle. »



Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Doriane Fougères - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>

Top Gun qui pallie l'écueil du « penser qu'on a compris » se présente donc comme une véritable alternative aux formations habituelles qui ne produisent pas toujours les effets escomptés, soit parce que le négociateur n'applique pas l'intégralité du contenu de sa formation, soit parce que livré à lui-même trop tôt, il ne parvient pas à s'autogérer, soit enfin parce qu'il n'a pas concrètement intégré l'enseignement reçu.

« Pour l'essentiel, les stages de formation servent à accroître les connaissances et à améliorer les capacités de réussite des agents comme la prise de mandat, la prise de contact, poursuit François Gagnon, mais toutes ces formations ignorent une chose essentielle : le suivi du négociateur et sa pratique sur le terrain. Tout le monde peut être un excellent commercial, à condition d'en avoir l'envie et de bien appliquer ce qu'on a appris. »

Il n'est pas étonnant de constater que les négociateurs ERA qui bénéficient de la formation « Top Gun » voient rapidement augmenter leur chiffre d'affaires personnel de 10 à 35 % en moyenne.

« Top Gun » ouvert aux journalistes !

ERA Immobilier invite les journalistes souhaitant voir de plus près cette formation, à assister à une ou plusieurs sessions (10h à 14h non stop)

Paris (NOVOTEL Paris Porte d'Asnières - 34 AV de la Porte d'Asnières) - vendredi 29 septembre, vendredi 6 octobre, vendredi 13 octobre, vendredi 20 octobre, vendredi 27 octobre, vendredi 3 novembre, vendredi 10 novembre, vendredi 17 novembre.

Aix en Provence (Le Carré d'Aix - la Robole - 190 rue Pierre Duhem) - mercredi 27 septembre, mercredi 4 octobre, mercredi 11 octobre, mercredi 18 octobre, mercredi 25 octobre, mardi 31 octobre, mercredi 8 novembre, mercredi 15 novembre.

Merignac (Hôtel Kyriad Prestige - 116 AV de Magudas) - Lundi 25 septembre, lundi 2 octobre, lundi 9 octobre, lundi 16 octobre, lundi 23 octobre, lundi 30 octobre, lundi 6 novembre, lundi 13 novembre.

Nous vous invitons à consulter le site dédié à Top Gun et à visionner la vidéo de François Gagnon via les liens ci-après
<http://www.topgun.erafrance.com/>

<https://www.youtube.com/watch?v=eYGiXtGDHts&feature=youtu.be>

Si vous souhaitez, en tant que journaliste, assister à la formation Top Gun, merci de prendre contact avec Galivel & Associés - Tel : 01 41 05 02 02 - galivel@galivel.com

À propos de ERA Immobilier

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA Immobilier est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans 35 pays, il emploie plus de 32 000 collaborateurs dans plus de 2 300 agences. En Europe, le réseau est présent dans 14 pays avec 1 100 agences, dont 380 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. Le réseau est membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise), et adhère à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier). François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.

Retrouver en ligne

- [Le communiqué de presse complet](#)
- [Toutes les informations sur ERA Immobilier](#)



Contact Presse **Galivel & Associés**

Relations Presse Immobilier

Carol Galivel / Doriane Fougères - 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock – 92110 Clichy - galivel@galivel.com - <http://www.galivel.com>