

LES ÉTAPES DU MLM



MEILLEUR CONSEIL IMMO





MEILLEUR CONSEIL IMMO



ÉTAPES CLÉ POUR RÉUSSIR UN RECRUTEMENT EN MLM DANS L'IMMOBILIER

1 : Définir un Profil de Candidat Idéal

- Établir des critères précis : Définir les compétences, l'expérience et les qualités personnelles que vous recherchez chez vos mandataires.
- Créer des personas : Dessiner des profils types pour mieux cibler vos efforts de recrutement.



2. Utiliser des Canaux de Recrutement Efficaces

- Réseaux sociaux professionnels : Publier des offres et des contenus attractifs sur LinkedIn, Facebook, et autres plateformes pertinentes.
- Sites d'annonces spécialisées : Utiliser des sites dédiés à l'immobilier et aux opportunités de carrière pour publier vos annonces.
- Événements de réseautage : Participer à des salons de l'immobilier, des conférences et des événements de networking.



3. Créer des Offres de Recrutement Attractives

- Proposer une rémunération compétitive : Mettez en avant la structure de commissions avantageuse et l'absence de frais mensuels.
- Offrir des avantages clairs : Soulignez les outils et ressources fournis, comme les logiciels gratuits et le soutien en marketing.
- Développer un système de récompenses : Instaurez des incitations pour la performance et le recrutement de nouveaux mandataires.



4. Mettre en Place une Stratégie de Marque Employeur

- Développer une image de marque forte : Créer des contenus qui reflètent les valeurs et la culture de votre réseau immobilier.
- Utiliser des témoignages : Publier des success stories de mandataires existants pour attirer de nouveaux talents.
- Optimiser votre site web : Avoir une section dédiée au recrutement avec des informations claires et des appels à l'action.



5. Qualifier et Filtrer les Candidats

- Pré-sélection téléphonique : Effectuer un premier entretien pour évaluer rapidement la motivation et les compétences du candidat.
- Évaluations en ligne : Utiliser des tests ou des questionnaires pour filtrer les candidats avant l'entretien en face à face.



6. Mener des Entretiens Efficaces

- Préparer des questions ciblées : Se concentrer sur l'expérience en immobilier, les compétences commerciales, et la capacité à travailler en indépendance.
- Évaluer la compatibilité culturelle : Vérifier si le candidat partage les valeurs et la vision de votre réseau.



7. Fournir une Formation Initiale Complète

- Programme d'intégration : Développer un plan de formation pour les nouveaux mandataires, incluant des modules sur les produits, les techniques de vente et l'utilisation des outils.
- Mentorat : Assigner des mentors aux nouveaux recrues pour un accompagnement personnalisé.



8. Encourager la Motivation et la Rétention

- Suivi régulier : Organiser des réunions et des évaluations de performance pour suivre les progrès et fournir un soutien continu.
- Reconnaissance et récompenses : Mettre en place des programmes de reconnaissance pour les mandataires les plus performants.
- Opportunités de développement : Offrir des formations continues et des opportunités d'avancement au sein du réseau.



Synthèse des Actions à Mener

- **Profil de candidat idéal** : Définir les compétences et qualités recherchées.
- **Canaux de recrutement** : Utiliser réseaux sociaux, sites spécialisés, événements.
- **Offres attractives** : Rémunération compétitive, avantages, système de récompenses.
- **Stratégie de marque employeur** : Contenus de marque, témoignages, site web optimisé.
- **Qualification des candidats** : Pré-sélection, évaluations en ligne.
- **Entretiens** : Questions ciblées, compatibilité culturelle.
- **Formation initiale** : Programme d'intégration, mentorat.
- **Motivation et rétention** : Suivi régulier, reconnaissance, développement continu.



L'ÉQUIPE MCI



KEVIN FERNANDES

Responsable développement Commercial
k.fernandes@meilleurconseil-immo.com



VIVIEN GENDARME

Responsable développement Marketing
v.gendarme@meilleurconseil-immo.com



MEILLEUR CONSEIL IMMO