

Classements

Classement des agents

La section “Classement” permet de suivre la performance des agents en fonction de plusieurs critères clés. Ces classements sont mis à jour en fonction d’une période donnée et permettent d’analyser les performances individuelles au sein du réseau.

1. Catégories de classement

The screenshot shows a dashboard titled 'Classements' for the period 'Période décembre 2024'. It contains five performance categories, each with a table of agent rankings. The 'RÉALISATION' column values are highlighted in blue boxes.

AGENT	RÉALISATION
	1 filleul(e)
	1 filleul(e)
	1 filleul(e)
	1 filleul(e)
	1 filleul(e)
	1 filleul(e)

AGENT	RÉALISATION
	15 mandats
	14 mandats
	13 mandats
	11 mandats
	8 mandats

AGENT	RÉALISATION
	6 mandats
	5 mandats
	4 mandats
	3 mandats
	3 mandats

AGENT	RÉALISATION
	4 ventes
	3 ventes
	3 ventes
	3 ventes

AGENT	RÉALISATION
	19 253,33 €
	14 700,00 €
	14 226,02 €
	19 800,00 €

Les agents sont classés selon plusieurs critères :

- **Recrutements au premier rang** : Affiche les agents ayant recruté de nouveaux membres dans le réseau.
- **Nombre de mandats** : Présente les agents ayant obtenu le plus grand nombre de mandats sur une période donnée.

- **Nombre de mandats exclusifs** : Affiche les agents ayant signé le plus de mandats exclusifs.
- **Nombre de ventes** : Classe les agents en fonction du nombre de ventes réalisées.
- **Chiffre d'affaires** : Indique le montant total des transactions réalisées par les agents.

2. Détails des classements

Chaque catégorie affiche :

- **Le nom de l'agent**
- **La ville et le code postal**
- **Le nombre de réalisations (filliuls, mandats, ventes, chiffre d'affaires, etc.)**

3. Navigation et période

- La période affichée en haut à droite permet de visualiser les classements pour un mois spécifique.
- Les listes sont paginées, et il est possible de faire défiler les résultats pour voir plus d'agents.

Recommandations

- Suivre régulièrement l'évolution des classements pour identifier les agents les plus performants et analyser les tendances.
- Encourager les agents les mieux classés à partager leurs stratégies pour motiver l'ensemble du réseau.
- Offrir des incentives ou des récompenses aux agents les plus performants afin de dynamiser l'engagement.

Questions fréquentes

Comment est calculé le chiffre d'affaires des agents ?

Le chiffre d'affaires est basé sur le montant total des transactions réalisées par l'agent sur la période donnée.

Quelle est la différence entre un mandat et un mandat exclusif ?

Un mandat exclusif signifie que seul l'agent peut vendre le bien, contrairement à un mandat simple où plusieurs agents peuvent intervenir.

Pourquoi un agent n'apparaît-il pas dans le classement ?

Un agent n'apparaît dans le classement que s'il a réalisé au moins une action dans la catégorie concernée durant la période sélectionnée.

Comment changer la période d'affichage ?

La période peut être modifiée en sélectionnant une autre date en haut à droite de l'écran.

Ce module permet de suivre efficacement les performances du réseau et d'encourager l'atteinte des objectifs.

Révision #2

Créé 21 novembre 2024 07:41:46 par Florent Cascarino

Mis à jour 28 janvier 2025 11:56:07 par Quentin Harnist