

MANAGER SON ÉQUIPE EN AGENCE IMMOBILIÈRE : (14 heures)

Module 1 : Construire une dynamique managériale

(7 heures)

Séquence 1 : Développer une mentalité et un style de responsable :

- Savoir exercer l'autorité et tenir sa place sans complexe.
- Savoir négocier, être ferme sans bloquer ni dévaloriser.
- Gérer la globalité de la fonction : manager, gestionnaire, conseiller...

Séquence 2 : Maîtriser l'animation d'une équipe, savoir motiver ses collaborateurs en développant des relations positives et durables :

- Définir des objectifs ambitieux mais réalistes, les faire partager, les négocier.

- Prévenir les facteurs de démotivation et de relâchements individuels et collectifs.
- Mettre en place une communication efficace pérenne.

Séquence 3 : Savoir piloter son unité, l'adapter à l'environnement, conduire les actions correctrices, contrôler et obtenir des résultats :

- S'entourer d'indicateurs, d'outils de pilotage simples et visuels. Dans les domaines de la transaction, de la location, de gestion de copropriété... élaborer des tableaux de bords efficaces pour conduire l'équipe et faire de ses collaborateurs des acteurs.
- S'efforcer d'être en hauteur de vue pour outiller son équipe, lui transmettre les savoirs, les savoirs faire et savoirs être.

Module 2 : Le management appliqué à l'agence immobilière

(7 heures)

Séquence 1 : Savoir organiser et planifier

- Gérer l'amplitude horaire, les priorités.
- Déceler les tâches chronophages, gérer les sollicitations constantes et énergivores.
- Définir et faire respecter les règles du jeu.
- Etablir et promouvoir la délégation, et l'autonomie de ses collaborateurs.
- Partager les rôles.

Séquence 2 : Exercer son rôle d'animateur pour stimuler son équipe

- Surmonter les tensions psychologiques du rôle de manager.
- Gérer des conditions de travail parfois changeantes
- Savoir diffuser et démystifier une information, un message parfois impopulaire...
- Savoir s'adapter aux personnalités difficiles.

/// MISES EN SITUATION ///

METHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation formative
- QCM d'évaluation

METHODES PÉDAGOGIQUES

- Autodiagnostic de son management
- Étude de cas, mise en situation, analyse restitutive
- Travail d'élaboration d'outils spécifiques

MOYENS MATÉRIELS

- Vidéo projecteur
- Paper board

INTERVENANTS

START LEARNING s'appuie sur une équipe de formateurs spécialisés

QUELS OBJECTIFS ?

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de

- Affirmer son leadership, faire accepter son autorité.
- Savoir construire et développer les outils RH.
- Savoir fixer des objectifs, définir un cadre de fonctionnement.
- Savoir communiquer et susciter l'adhésion.

INFORMATIONS :

Public : Directeur d'agence et responsables d'équipes.

Pré – requis : Aucun

Durée : 14 heures

Information et inscription :

Tel : 03 60 28 40 56
contact@start-learning.fr



FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge

START LEARNING identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

