

# Manager son équipe en agence immobilière (14 heures)

## OBJECTIFS

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

## INFORMATIONS

**Public :** Directeurs d'agence et responsables d'équipes

**Prérequis :** Aucun

**Durée :** 14 heures

## FINANCEMENT

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

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

## MOYENS

### Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Étude de cas, mise en situation
- Pédagogie participative

### Matériels :

- Outil de visioconférence pour voir et dialoguer avec le formateur

### Méthodes d'évaluation :

- Évaluation formative
- QCM

## CONTACT

Tél : 09 80 80 18 60

Email : [contact@start-learning.fr](mailto:contact@start-learning.fr)  
[www.start-learning.fr](http://www.start-learning.fr)

NDA : 32 60 03216 60

## 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, etc.

### 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 la gestion de copropriété : élaborer des tableaux de bord 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 savoir-faire et savoir-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
- ▶ Établir 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

## Certification

**Qualiopi**  
processus certifié

## Financements

**MON COMPTE FORMATION** **OPCO** **pôle emploi**

## Nous suivre



Formations accessibles aux personnes en situation de handicap, merci de nous contacter.