

MANAGER EFFICACEMENT SES COLLABORATEURS

DATE ET DURÉE

2 journées de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30, soit 14 heures

PUBLIC VISÉ

- Tout manager de collaborateur(s)
- Aucun prérequis.

OBJECTIFS

- Repérer ses atouts et ses points de vigilance dans la pratique de son management d'équipe en agence immobilière
- Construire une stratégie pour développer son leadership

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Auto diagnostic avec le questionnaire M.B.T.I.
- Exercices de positionnement, Coaching individuel par l'intervenant
- La formation sera animée par **Magali BRETON**, formatrice en management et gestion des relations interpersonnelles en entreprise elle anime des formations et mène des missions de conseil visant le développement de la qualité de l'encadrement des équipes et des personnes, la cohésion d'équipe et la performance individuelle du manager dans des environnements professionnels diversifiés.

CONTENU DE LA FORMATION

Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

I. Diagnostiquer son profil avec le M.B.T.I. (*Myers Briggs Typology Indicator) :

Le MBTI apporte beaucoup sur le plan professionnel et la manière dont on collabore.
C'est un modèle qui ne juge pas partant du principe qu'il n'y a pas de profil meilleur qu'un autre, qui ne classe pas, qui décrit la personnalité de façon dynamique et détaillée, avec un langage simple. Le M.B.T.I. permet de prendre conscience de la manière dont on agit spontanément et comment les autres peuvent nous percevoir.

II. Exercices pratiques pour confirmer son profil managérial et identifier comment on agit spontanément en matière:

De communication
De sélection et traitement de l'information
De traitement des situations à gérer
D'organisation

III. Définir ses axes d'amélioration

Construire sa feuille de route pour améliorer sa posture managériale et accroître sa légitimité et son leadership

CONCLUSION / TOUR DE TABLE / EVALUATION

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION :

- 618 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 515€ HT)
- 696 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 580 € HT)