

## EVALUER SES COLLABORATEURS

### DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

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

### OBJECTIFS

- Gagner en aisance et en pertinence dans l'évaluation de la performance de ses collaborateurs d'agence immobilière

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Apports théoriques, outils pratiques, mises en situation
- 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. Qu'est-ce que l'évaluation ?**

Connaître la réglementation régissant l'évaluation des salariés dans le secteur privé  
Cerner les enjeux managériaux de l'évaluation individuelle et ses apports pour le salarié et pour l'employeur

#### **II. Évaluation Mode d'emploi**

Savoir communiquer, sensibiliser, convaincre les collaborateurs de l'intérêt de la démarche  
Identifier les différentes étapes de l'entretien professionnel  
Disposer des outils adéquats pour évaluer (supports, critères ...)

#### **III. La posture de l'évaluateur**

Comprendre le rôle des managers dans la définition d'objectifs  
Choisir et développer une attitude facilitant le dialogue  
La formalisation et le suivi des engagements réciproques

### 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 qui 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 :

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.