

LES CLES POUR TRAVAILLER EFFICACEMENT EN FAMILLE

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) d'agence immobilière, de syndic ou de cabinet d'administration de biens.
- Aucun prérequis.

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux pour réussir à travailler en famille dans son cabinet immobilier
- Diagnostiquer sa propre situation, identifier ses forces et ses points de vigilance

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Apports théoriques, outils pratiques, mises en situation
- La formation sera animée par **Stéphanie GUEREVEN**, 15 années d'expérience en management opérationnel et stratégique. Coach certifiée.

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. Les fondations d'une association réussie

- Cartographier ses 5 domaines de vie : personnel, couple, famille, professionnel, social
- Appréhender l'impact des uns sur les autres en termes de forces et de faiblesses
- Réfléchir à sa place et à son rôle souhaités dans chaque domaine

II. Une vision partagée et un cadre clair

- S'assurer d'avoir des visions convergentes pour le développement et l'avenir de l'entreprise
- Partager des valeurs allant au-delà de la cellule familiale
- Identifier les ingrédients indispensables pour le bon fonctionnement de l'entreprise familiale

III. Définir la stratégie d'entreprise

- Répartir les rôles selon les talents, savoir-faire et appétences de chaque collaborateur, pour favoriser la coordination des missions et l'affirmation de chacun dans son rôle
- Régler les questions "Qui et comment on décide ?", "Qui signe quoi?" et "communique-t-on ?"

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 aux modules d'une journée : Pack 2 jours (voir bulletin d'inscription),
 - 15% si 3 inscriptions et plus (hors modules de 2 jours)
- Pour 5 inscriptions, la 6ème inscription d'une journée est offerte