

## 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