

RÉUSSIR SON RECRUTEMENT

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en présentiel de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Manager commercial ou responsable d'agence immobilière
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

Bien recruter et intégrer de manière pérenne un nouveau collaborateur

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Différents supports et outils seront remis aux stagiaires durant la formation
- Les participants seront amenés à travailler en sous-groupe, à participer à des jeux de rôles avec apports théoriques et pratiques de l'animateur
- La formation sera animée par Dominique LAVIGNAC : consultant, formateur spécialisé dans le management et la mise en place de réseaux immobiliers

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

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

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponses

1. Analyser les besoins de l'agence et/ou des différents services - État des lieux (2h)

- Connaître ses collaborateurs
- Les profils et les qualités de chacun
- Identifier l'ADN commun

Pause déjeuner (1h)

2. Le recrutement (2h)

- Les règles d'or du recrutement (conseils, supports, méthodes...)
- Les différents statuts
- L'entretien d'embauche

Dernière mise à jour : 22 juin 2022

3. L'intégration et le suivi du nouveau collaborateur (1h20)

- Savoir intégrer un nouveau collaborateur
- Prévoir et planifier un plan d'intégration
- Bilan lors de la période d'essai

Conclusion de la formation (25 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
Tour de table et bilan de la formation

Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après midi

FIN DE LA FORMATION : 17h30

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

- 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.

ACCESSIBILITÉ

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

Dernière mise à jour : 22 juin 2022