

RECRUTER ET FIDÉLISER SES COLLABORATEURS

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

PUBLIC VISÉ

- Dirigeant(e)s, responsables d'équipe (agence immobilière, syndic, gestion locative), RH
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- **Déterminer les besoins en compétences, recruter et intégrer durablement le nouveau collaborateur**
- Savoir formaliser et communiquer les besoins en compétences
- Savoir communiquer pour convaincre
- Savoir établir un plan de développement des compétences

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
 - o des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui,
 - o la projection en Power-point de documents ou fiches,
 - o des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges,
 - o la remise de documents pratiques devant constituer une documentation de base.
- La formation sera animée par Monsieur Christian Auriach.

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 CEPSCO
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

Pourquoi évaluer les besoins en compétences (30 min)

Pause (15 min)

La cartographie des compétences (1h30)

Quelle stratégie à long terme ? À moyen terme ? À court terme ?

Dernière mise à jour : 2 juin 2025

Exemple
Alignement des savoir-faire et des besoins anticipés
Repérage des talents : méthode et posture
Formalisation des compétences et des attentes
Cas pratique sur la base d'un canevas fourni

Pause déjeuner (1h)

Recruter (2h)

Outils et méthodes ; la journée sans rendez-vous, le speed meeting, les serious games
Exemple
L'annonce, les modes de diffusion, les valeurs
La sélection ; savoir-faire et savoir-être ; l'intégration
Cas pratique sur la base d'un canevas fourni

Pause (15 min)

Le plan de développement des talents (1h)

Développer les compétences en fonction des objectifs stratégiques
Exemple
Reconnaître les différenciateurs et développer la complémentarité
Savoir réorienter ; l'évolution des rôles et fonctions ; capitaliser la connaissance
Cas pratique

Conclusion de la formation (15 min)

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

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

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription. Nous pourrions alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation et/ou l'accueillir au mieux dans nos salles de formation qui sont toutes accessibles aux personnes à mobilité réduite.