

MANAGEMENT D'ÉQUIPE ET LIENS DE PARENTÉ DANS L'IMMOBILIER

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 visioconférence de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Manager de collaborateur(s) d'agence immobilière, de syndic ou de cabinet d'administration de biens
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Pouvoir déléguer avec objectivité dans la relation à une équipe dont certains membres ont des liens de parenté
- Se positionner en tant que leader, coordinateur, ou membre de l'équipe dans son agence
- Identifier ses atouts et ses points de vigilance en tant que manager dans ce contexte

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Apports théoriques, outils pratiques, mises en situation
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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

1. Les fondations de collaborations efficaces avec et au sein de l'équipe :

- Diagnostiquer les forces et faiblesses de l'équipe et les complémentarités d'action
- Repérer les leviers de motivation et le rapport au travail pour chacun
- S'appuyer sur les complémentarités de compétences (savoir, savoir être, savoir faire)
- Tendre vers une objectivité optimale dans l'évaluation du travail accompli

2. 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
- Identifier les ingrédients indispensables pour le bon fonctionnement de l'entreprise

3. 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 / ÉVALUATION

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.