

## 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 visioconférence 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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

Dernière mise à jour : 11 janvier 2022

- L'entretien d'embauche

### 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, 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, 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

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.

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*