

DÉFINIR ET ÉVALUER LES OBJECTIFS DES 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 visioconférence 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)
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

À partir des missions confiées à un collaborateur, contractualiser les objectifs à même de développer sa professionnalisation, ses compétences, son savoir, son savoir-faire et son savoir être

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 Magali BRETON, formatrice en management et gestion des relations interpersonnelles en entreprise. Elle anime des formations et mène des missions de conseil visant le développement de la qualité de l'encadrement des équipes et des personnes, la cohésion d'équipe et la performance individuelle du manager dans des environnements professionnels diversifiés

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. Susciter l'adhésion des collaborateurs

- **En clarifiant la raison d'être de l'objectif (constats préalables)**
- **En donnant le sens de l'action (finalités et valeur ajoutée de l'objectif fixé)**
- **En associant le collaborateur à la définition de l'objectif**
- **En calibrant l'objectif au juste niveau, en corrélation avec les compétences et le potentiel du collaborateur**
- **En donnant les moyens adéquats au collaborateur pour lui permettre de relever le défi de l'objectif**

II. Stimuler la motivation (challenge)

- **En intégrant si possible les aspirations professionnelles exprimées par le collaborateur**
- **En contractualisant les critères d'atteinte de l'objectif avec le collaborateur**
- **En valorisant l'action de chacun et les résultats obtenus**
- **En fixant des objectifs individuels mais aussi collectifs**

Dernière mise à jour : 18 octobre 2021

III. Évaluer les résultats

- En se référant aux indicateurs de réussite prédéfinis (lors de la fixation de l'objectif)
- En faisant preuve d'objectivité et d'équité
- En étant factuel
- En s'appuyant sur l'auto-évaluation du collaborateur

IV. Développer la qualité des prestations, l'efficacité et l'image de la structure gérée

- En fixant des objectifs de progrès liés au savoir-faire mais aussi au savoir-être des collaborateurs
- En s'appuyant sur la « politique d'entreprise » dans la fixation des objectifs

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.