

## 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 distanciel synchrone collectif (visioconférence) 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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 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

#### 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 ?

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, 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

- 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 afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.