

## MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

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

2 journées 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 – soit 14 heures

### PUBLIC VISÉ

- Cette formation s'adresse à tout manager commercial ou responsable d'agence immobilière
- Pas de prérequis nécessaire

### OBJECTIFS

- Diagnostiquer son style de management
- Maîtriser les techniques de communication et les savoir-être managériaux
- Fixer des objectifs motivants et mobiliser chaque négociateur immobilier

### 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)*

#### 1ÈRE JOURNÉE

*Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure*

#### 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 (2h)

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponses

#### QUI SUIS-JE ?

I/ L'entreprise

*Dernière mise à jour : 1er décembre 2022*

II/ Le rôle d'un manager

III/ Mes devoirs de manager

IV/ Mes devoirs vis à vis de l'assistante

V/ Mes devoirs vis à vis des collaborateurs

### **Tour de table et bilan de la 1ère journée (15mn)**

### **FIN DE LA 1<sup>ÈRE</sup> JOURNÉE : 17h30**

### **2<sup>ème</sup> JOURNÉE**

*Les pauses sont de 15 minutes le matin et l'après-midi – La pause déjeuner est d'une heure*

---

### **DÉBUT DE LA 2<sup>ÈME</sup> JOURNÉE : 9h30**

### **MA REUSSITE = NOTRE REUSSITE**

I/ L'équipe:

- Comment analyser la valeur de chaque collaborateur ?
- Comment organiser le travail de l'équipe ?
- Comment fixer les objectifs ?
- Comment faire un suivi des résultats et un suivi sur le terrain ?
- Comment faire des entretiens individuels

II/ Le recrutement:

- Les règles d'or du recrutement
- Comment recruter ?
- L'entretien de recrutement efficace et facile
- L'intégration du nouveau collaborateur dans l'agence

III/ Les réunions de l'agence:

- Réunion hebdomadaire
- Réunions mensuelles, trimestrielles et annuelles

IV/ La motivation des collaborateurs

V/ L'agence:

- L'image
- La vitrine
- La publicité

### **Conclusion de la formation (30 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**

*Dernière mise à jour : 1er décembre 2022*

## 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

- 720 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 600€ HT)
- 840 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 700 € 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.