CEPSO FORMATIONS – EDITION

CEPSO FORMATION
26, avenue de Suffren - 75015 PARIS
Téléphone 01 44 49 19 50
www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

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

- **Coacher une équipe commerciale et déterminer les objectifs personnels et collectifs**
- 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

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

QUI SUIS-JE ?

I/ L'entreprise : 1h

II/ Le rôle d'un manager : 1h

III/ Mes devoirs de manager : 1h30

IV/ Mes devoirs vis à vis de l'assistante : 30 min

V/ Mes devoirs vis à vis des collaborateurs : 30 min

Tour de table et bilan de la 1ère journée (15 min)

FIN DE LA 1ÈRE JOURNÉE : 17h30

2ème JOURNÉE

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

DÉBUT DE LA 2ÈME JOURNÉE : 9h30

MA REUSSITE = NOTRE REUSSITE

I/ L'équipe : 2h

- 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 : 2h45

- 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 : 40 min

- Réunion hebdomadaire
- Réunions mensuelles, trimestrielles et annuelles

IV/ La motivation des collaborateurs : 20 min

V/ L'agence : 45 min

- L'image
- La vitrine
- La publicité

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

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

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 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.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024