

## SAVOIR RECADRER, FÉLICITER ET MOTIVER SON ÉQUIPE

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

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

- Tout manager de collaborateur(s) en cabinet immobilier
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

### OBJECTIFS

- **Définir la trame d'un entretien managérial pour un échange constructif et instaurer une relation de confiance avec son collaborateur**
- Adapter chaque entretien en sachant donner et recevoir du feed-back

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Apport de méthodes et d'outils : La technique de l'AOC, la méthode du Feed-Back et les 3 piliers de l'écoute active.
- Exercices pratiques et travail en sous-groupe.
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Stéphanie Guéréven, coache-consultante certifiée. Elle construit et anime des modules de formation et de coaching permettant aux équipes et aux professionnels d'optimiser leur fonctionnement, de s'engager dans un management agile et responsable, de développer des liens de qualité, gages d'efficacité durable, de cohésion et de bien-être au travail.

### CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

#### Accueil

Présentation par le CEPSO  
Tour de table et évaluation des attentes et des niveaux

#### Définir la trame de l'entretien

Découvrir la technique de l'AOC :

- Savoir accueillir le collaborateur et créer du lien,
- Annoncer l'objectif de l'entretien
- Poser le cadre de l'entretien

Développer son écoute active : savoir observer, reformuler et questionner

Conclure l'entretien

**Savoir donner des Feed Back et les adapter aux situations :**

La structure d'un Feed-Back : 3 étapes incontournables.

Déclinaison sur les 3 entretiens clés : Recadrer, Féliciter, Motiver

À partir des cas des participants, entraînement en binôme.

**Conclusion de la formation**

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction

Tour de table et bilan de la formation

**FIN DE LA FORMATION : 13h ou 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**

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € 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.