

Manager une équipe d'agents immobiliers

Formation interentreprises

Objectifs :

- Intégrer les outils et méthodes pour un management efficace de son équipe
- Définir les règles de fonctionnement et fixer des objectifs pertinents
- Mettre en œuvre les techniques de communication
- Construire pour développer les compétences individuelles et collectives
- Adapter son management à chaque membre de l'équipe
- Gérer la baisse de performance

Public : gérants, salariés, agents commerciaux, négociateurs et plus généralement toute personne ayant le pouvoir d'engager le titulaire de la carte professionnelle

Prérequis : aucun

Méthodes pédagogiques mobilisées : la pédagogie active et participative de cette formation s'appuie sur de nombreux exercices pratiques, des partages d'expériences, des ateliers de réflexion, des mises en situation suivies de débriefings personnalisés.

Animation : formation animée par une professionnelle experte dans ce domaine.

Suivi des acquis et validation : contrôle continu des connaissances acquises. Attestation de formation.

Lieu de la formation : CP Formation – 8 avenue d'Aubières – 63800 Cournon d'Auvergne

Planning – durée - horaires :

Planning : 5 et 6 mai 2022

Durée : 2 jours (14 heures)

Horaires : de 8h30 à 12h00 et de 13h30 à 17h00

Prix : 640,00 € non soumis à TVA / personne

→ Bon pour accord à nous retourner

Nom du participant :

Destinataire de la facture : OPCO Entreprise

Coordonnées :

Entreprise :

Nom - Prénom :

Fonction :

Date / cachet et signature

Contact CP Formation :

Pascal Chevrier - Téléphone : 07 69 75 62 43

Email : cp.formation63@gmail.com

Manager une équipe d'agents immobiliers

Contenu de la formation

JOUR 1

Identifier le rôle du manager dans la gestion de son équipe

- Les missions et les responsabilités du manager
- Les bonnes pratiques du manager d'équipe

Définir les objectifs et clarifier les règles du jeu pour orienter l'action de l'équipe vers une dynamique commune

- Identifier les critères de performance d'une équipe
- Définir un cadre de travail commun en formalisant des règles du jeu
- Fédérer les énergies vers un objectif commun
- Formuler des objectifs motivants
- Adapter son management aux caractéristiques de chaque membre de l'équipe

Susciter la motivation individuelle des membres de l'équipe

- Développer son leadership
- Agir sur les leviers de motivation individuelle et collective
- Traiter les problèmes de démotivation qui risquent d'affecter la performance de l'équipe

JOUR 2

Maîtriser la communication constructive

- Faire preuve d'empathie
- Démontrer de la flexibilité relationnelle
- Savoir s'adapter aux différents profils de son équipe
- Donner des feedbacks positifs et de la reconnaissance
- Faciliter la collaboration par une communication adaptée

Gérer la baisse de performance et les situations délicates

- Choisir le mode d'intervention en fonction de la situation
- Confronter un collaborateur sans le démotiver
- Gérer les tensions dans la relation à autrui