

# SIMPLIFIER SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE AFIN DE DÉVELOPPER SA PRODUCTIVITÉ EN TRANSACTION, LOCATION OU GÉRANCE



## OBJECTIF(S)

À l'issue de cette formation vous saurez :

- Diagnostiquer vos freins et vos leviers d'efficacité
- Reprendre le pouvoir sur votre activité professionnelle
- Gérer vos réactions aux stimuli : clients, collaborateurs... vous

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier

**Prérequis :** avoir identifié une problématique en termes d'organisation professionnelle. Souhaiter mettre en place des actions concrètes afin de la résoudre.

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée :** ½ journée (soit 3,30 heures)

**Moyens pédagogiques :** Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire :** vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum :** 50

## INTERVENANT(S)

**Formateur :** Coach Professionnel auprès de Dirigeants spécialisé en Marketing et négociation commerciale

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM :** 130 € HT

**Non Adhérent FNAIM :** 190 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

### I - LE DIAGNOSTIC DE SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE

- Gestion du temps : analyse de son contexte professionnel de travail, mesure de son efficacité quotidienne
- Forces et faiblesses de son organisation : à l'agence, à la maison, lors de ses déplacements
- Réponses aux questions des participants

### II - REPREDRE LE POUVOIR SUR LES RELATIONS INTERPERSONNELLES

- Techniques rapides pour reprendre le pouvoir sur son quotidien :
  - Gestion des mails & des appels téléphoniques,
  - Conduite de réunions,
  - Échanges avec ses interlocuteurs
- Intelligence décisionnelle : agir ou attendre ?  
Matrice d'Eisenhower, Méthode ICE, Matrice décisionnelle
- Réponses aux questions des participants

### III - LES RÉFLEXES POUR FAIRE ABOUTIR SES PROJETS

- Utiliser les outils de gestion de projet pour sa gestion du temps : planification stratégique & opérationnelle
- Découvrir les outils d'intelligence motivationnelle pour favoriser le passage à l'action : Sprint vs. Marathon, technique du Pomodoro
- Réponses aux questions des participants

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap