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

WE-CAB529

½ journée (3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- 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 :

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.

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

Programme accessible aux personnes en situation de handicap

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 - REPRENDRE 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

Formation professionnelle FNAIM 2025 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

L'ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER