



OBJECTIF(S)

- Réussir à transmettre son savoir-faire pour motiver son alternante.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les agents immobiliers.

Prérequis : aucun.

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 : **Consultant spécialisé en marketing et Digital**

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 - CONNAÎTRE LES PRINCIPES DE L'ALTERNANCE

- Les bases de l'alternance et du tutorat
- Comprendre l'aspect légal
- Connaître les missions du tuteur

II - INTÉGRER ET ACCOMPAGNER SON ALTERNANT

- Organiser l'intégration, les points d'étape et le suivi au quotidien
- Découvrir les méthodes pédagogiques (enseignement, mémorisation et ancrage)
- Utiliser les freins et les leviers d'apprentissage

III - MOTIVER, COMMUNIQUER ET RECADRER

- Motiver et fluidifier les relations intergénérationnelles
- Gérer des différentes personnalités et les conflits
- Transmettre

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap