



## OBJECTIF(S)

- Appréhender son rôle de manager au sein de son agence immobilière, identifier son style de management, adapter son style aux interlocuteurs, structurer les missions à déléguer.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Directeurs d'agences, managers.

**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** : **Coach spécialisé en management**

*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 - LA DÉLÉGATION

- Avantages et inconvénients
- Idées fausses et difficultés à surmonter
- Ce que je peux déléguer, ce que je ne dois pas déléguer
- Lister les missions que je peux déléguer

### II - PASSER DE L'INTENTION À L'ACTION : DÉLÉGUER

- Comment déléguer concrètement ?
- Avant, pendant et après : les étapes
- Simulation sur un cas concret
- Rédaction Plan d'action personnalisé sur le sujet

### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

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



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap