



OBJECTIF(S)

À l'issue de cette formation vous saurez :

- Appréhender le changement.
- Déceler les opportunités du changement pour rebondir.
- Guider vos collaborateurs, quelles que soient leurs spécificités générationnelles.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier en situation de management.

Prérequis : avoir identifié une problématique en termes de conduite du changement. 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 - DIAGNOSTIC DE SITUATION

- Examiner les origines et les impacts du changement
- Percevoir les moteurs du changement
- Déceler les freins au changement

II - LA MÉCANIQUE DE LA PROGRESSION

- Intégrer le processus d'évolution, faire face à l'homéostasie, gérer l'émotionnel
- Mobiliser les outils du changement pour se rapprocher des résultats à atteindre
- Anticiper les comportements des collaborateurs face au changement

III - INTÉGRER LA COMPLEXITÉ MANAGÉRIALE DANS LE CHANGEMENT

- Management intergénérationnel : comprendre la variété générationnelle pour faire adhérer tous les collaborateurs au projet de changement
- Anticiper les risques de conflits face aux changements
- Réponses aux questions situationnelles précises des participants & échanges entre les participants

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap