

OBJECTIF(S)

- Maîtriser les techniques du management de proximité, fixer des objectifs motivants et animer au quotidien son équipe et être le moteur de son agence

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en management
appliqué à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - OPTIMISER SON COMPORTEMENT MANAGÉRIAL POUR DÉVELOPPER LA PERFORMANCE DE L'AGENCE, ASSOCIÉ À SES COLLABORATEURS

- Appréhender les différentes phases de vie de l'agence

II - DÉFINIR UN CADRE DE MANAGEMENT EFFICIENT

- Développer sa palette comportementale pour mieux manager

III - FAIRE DE MON AGENCE UN OUTIL DE TRAVAIL ET DE PRODUCTION EFFICACE, AGRÉABLE ET PERFORMANT

- Définir mon rôle de manager pilote de l'entreprise
- Utiliser au mieux les moyens humains, matériels,
financiers et temporels

IV - LA COMMUNICATION PRODUCTIVE

- Développer l'esprit d'équipe et la convivialité
par une communication efficace
- Etablir un dialogue constructif avec son équipe, les écouter
- Gérer les conflits, schéma de résolution de problèmes

V - FAIRE ÉVOLUER LES COMPÉTENCES ET LA MOTIVATION DES COLLABORATEURS

- Analyser les compétences de mes collaborateurs
- Former son équipe en permanence

VI - MOTIVER SON ÉQUIPE

- Gérer la démotivation qui mène au mécontentement

VII - BÂTIR UN PLAN DE MOTIVATION

- Entreprendre les 4 actions qui font progresser
- Transmettre son énergie au quotidien
- Manager les problématiques individuelles



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap