

MANAGER EN IMMOBILIER : CONNAITRE LES COLLABORATEURS, DÉLÉGUER ET ACCOMPAGNER

NOUVEAUTÉ
2026

MDG175

1 jour
(7h)

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

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Permettre aux managers du secteur immobilier de gagner en efficacité opérationnelle par une meilleure connaissance de ses collaborateurs, en déléguant de manière sécurisée, en suivant l'atteinte des objectifs et en traitant efficacement les résistances des collaborateurs.

NIVEAU & PUBLIC :

Responsable d'agence, responsable d'équipe gestionnaire travaillant en binôme ou trinôme

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en gestion du personnel - RH - médiation

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – PRISE DE CONTACT, PRÉSENTATION INDIVIDUELLE, ENJEUX DE LA FORMATION ET EXPOSÉ DES ATTENTES

II – MIEUX CONNAITRE SES COLLABORATEURS

Le modèle de Martson :

- Explication du modèle Disc (signification des couleurs, profil des personnes, style, comportements).

Aspects positifs et négatifs des différentes couleurs.

- Exemple de comportements en fonction de contextes.

Reconnaître le modèle des autres en fonction de leur communication.

Acquérir des méthodes de communication en fonction des modèles : Ce qu'il faut faire et ce qu'il faut éviter.

III – LA POSTURE DU MANAGEUR DANS LE DOMAINE IMMOBILIER

- « Je n'ai pas le temps de déléguer, je dois sécuriser les dossiers moi-même »
- Passer du manager pompier au manager pilote (du faire au faire-faire)
- Comprendre ce qui doit rester sous contrôle... et ce qui peut être délégué.
- Spécificités du management immobilier :
 - Urgences permanentes
 - Risques juridiques
 - Pression clients / copropriétaires
- Ce qui doit être contrôlé vs suivi
- Auto-diagnostic et échange de pratique : où je perds du temps inutilement (ma valeur ajoutée)
- **Cartographie des tâches immobilières** (gestion, relation client, technique, administratif, juridique) + Matrice d'Eisenhower
- Le bénéfice pour le collaborateur.

IV – DÉLÉGUER EFFICACEMENT DANS L'IMMOBILIER

- La réalité : Dossiers mal suivis, collaborateurs qui "n'osent pas", managers qui reprennent tout
- Les enjeux : déléguer sans risque juridique ni perte de qualité, Responsabiliser sans surcharger
- Méthode de délégation (simple et efficace)
- QUI – QUOI – JUSQU'OU – COMMENT – QUAND
- Un objectif bien formulé.
- Repartir avec deux délégations prêtes à appliquer.

V – PILOTER ET SUIVRE L'ATTEINTE DE L'OBJECTIF

- Piloter la performance sans harceler
- Critères de performance : Délais de traitement, Qualité de réponse, Satisfaction client, Conformité réglementaire.
- Le facteur temps, un suivi réaliste, la gestion des résistances.
- Idée de fiches d'évaluation.

TEST DE FIN DE STAGE ET SÉQUENCE DE QUESTIONS RÉPONSES.