

OBJECTIF(S)

- Maîtriser le contexte de motivation individuelle et en équipe
- Maître en œuvre des techniques de motivation efficaces et pérennes.

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL OU SPÉCIALISATION

Responsable d'agence ou de service. Gérer une équipe.

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 : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise
immobilière, management

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I – LA MOTIVATION

- Définitions de la motivation (E.I.S)
- Les PEURS du changement
- Mettre du sens en tout
- Les 12 lois motivationnelles

II – NOTRE POSTURE :

- Comment rester gagnant / gagnant
- Les talents d'un manager motivant
- Les six profils et leurs canaux de communications
- Les besoins de nos équipiers-res.

III - EN TEMPS DE CRISE

- Plus qu'un manager, un coach
- Comment limiter le Trun Over
- Ne pas se tromper de cible : Actions
- Les Erreurs à ne pas faire
- La valorisation des réussites

Synthèse de la matinée

IV – MISE EN APPLICATIONS :

- Les risques de ne rien faire
- La progression constante
- L'animation d'équipe par plans d'action
- Comment faire adhérer les équipes
- La responsabilisation

Quizz final d'évaluation des compétences



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap