

# MANAGER DE L'IMMOBILIER : SAVOIR GÉRER LES CONFLITS ET MIEUX COMMUNIQUER

## WE-CAB581

½ journée  
(3,30 h)

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

Tarif : **130 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Comprendre les principaux types de conflits rencontrés dans le domaine de l'immobilier.
- Acquérir des techniques de résolution de conflits adaptées au contexte immobilier.
- Améliorer les compétences en communication pour une meilleure gestion des conflits.

### NIVEAU & PUBLIC :

Tous professionnels de l'immobilier.

**Prérequis :** aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
**Effectif maximum :** 50

### INTERVENANT(S) :

**Formateur : Professionnel spécialisé en Développement et management appliqué à l'immobilier**  
*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

#### PRÉAMBULE

- Présentation du formateur et des objectifs de la formation.
- Invitation des stagiaires à formuler leurs attentes

#### I – SAVOIR GÉRER LES CONFLITS

- Introduction aux différents types de conflits dans le secteur immobilier.
- Identification des sources de conflits : clients, collaborateurs, partenaires, etc.
- Analyse des conséquences des conflits non résolus
- Techniques de résolution de conflit

#### II – SAVOIR MIEUX COMMUNIQUER

- Importance de la communication dans la gestion des conflits.
- Développement de compétences en communication assertive.
- Gestion des émotions dans les situations conflictuelles.
- Développement du leadership pour favoriser un environnement de travail harmonieux.

### CONCLUSION