

MANAGEMENT DE PROXIMITÉ ET DEVENIR UN BON RECRUTEUR DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

OBJECTIFS

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

Apprendre à maîtriser les techniques essentielles des entretiens de recrutement, corriger ses défauts, partir à la découverte de l'autre, suivre un processus structuré.

NIVEAU & PUBLIC

Public : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

PROGRAMME

PARTIE 1 : MANAGEMENT DE PROXIMITÉ

OPTIMISER SON COMPORTEMENT MANAGERIAL POUR DEVELOPPER LA PERFORMANCE DE L'AGENCE, ASSOCIER SES COLLABORATEURS

- Appréhender les différentes phases de vie de l'agence

DEFINIR UN CADRE DE MANAGEMENT EFFICIENT

- Développer sa palette comportementale pour mieux manager

FAIRE DE SON AGENCE UN OUTIL DE TRAVAIL ET DE PRODUCTION EFFICACE, AGREABLE ET PERFORMANT

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

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

INTERVENANT

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

MODALITES DE PARTICIPATION

Durée : 1 journée (soit 7 heures)

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

nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

PARTIE 2 : DEVENIR UN BON RECRUTEUR DANS LES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

L'HUMAIN, UN MONDE COMPLEXE

- Mise en perspective des enjeux et mise en évidence des erreurs que nous pouvons faire.

LE TRAVAIL DE DEFINITION DU PROFIL

- Les aspects techniques du poste
- Les aspects humains recherchés
- Les typologies des générations en place

LA REDACTION DE L'ANNONCE

- Etre précis et donner envie

LA RECHERCHE DU CANDIDAT

- Les différents moyens à votre disposition

LE PREMIER CONTACT / L'ATTITUDE DU RECRUTEUR

- Enfiler l'habit d'un recruteur, l'organisation des rendez-vous de recrutement.

LES DIFFÉRENTES PHASES DE L'ENTRETIEN

- Le lieu d'entretien
- Accueil, parcours de vie, les questions à poser, analyse du système de valeur
- Les questions complémentaires et la signification des réponses
- La présentation du poste