

OBJECTIFS

Renforcer les compétences en gestion d'équipe et en communication. Elle leur apporte des outils pour mieux comprendre et gérer les émotions, tant les leurs que celles de leurs collaborateurs, afin d'améliorer le climat de travail et la performance collective.

Acquérir les connaissances relatives au marché du recrutement, comprendre les enjeux du recrutement pour son entreprise et dans le secteur de l'immobilier, comprendre les statuts des négociateurs, comprendre les attentes des candidats, acquérir les techniques de recrutement.

NIVEAU & PUBLIC

Public : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

PROGRAMME

PARTIE 1 : L'INTELLIGENCE EMOTIONNELLE

IDENTIFIER ET APAISER SES ETATS EMOTIONNELS
OU CEUX DE SES COLLABORATEURS

UTILISER DES METHODES DE PRISE DE RECUL
DANS DES SITUATIONS DIFFICILES

APPRENDRE A COMMUNIQUER DE MANIERE
ADAPTEE ET ENGAGEANTE

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 : RECRUTER SES CANDIDATS COMME ON RECRUTE SES CLIENTS

LES ENJEUX DU RECRUTEMENT DANS
L'IMMOBILIER

- Le recrutement : un acte de management et de gestion d'entreprise
- L'état du marché du recrutement dans l'immobilier
- La concurrence ... en recrutement
- Se poser les bonnes questions sur le statut proposé (et y répondre)
- Choisir le bon statut pour ses collaborateurs

ABORDER LE CLIENT COMME UN CLIENT

- Les incontournables du recrutement
- Toucher les candidats : les outils à disposition
- Attirer les candidats : comprendre les nouvelles attentes du marché et savoir commun et utiliser le marketing de marque
- Savoir closer les candidats
- Savoir fidéliser ses nouveaux collaborateurs

CONCLUSION