

MANAGER DE L'IMMOBILIER : PRÉPARER ET COMPRENDRE L'ENTRETIEN INDIVIDUEL ET MANAGER AVEC LA MÉTHODE DES 4 COULEURS

WE-CAB579

½ journée
(3,30 h)

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

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Découvrir et comprendre les intérêts et la mise en œuvre d'un entretien annuel d'évaluation et de fixation d'objectifs.
- Améliorer ses performances managériales et adapter son style comportemental pour plus d'efficacité et de fluidité dans ses relations et interactions

NIVEAU & PUBLIC :

Tous professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en Gestion immobilière

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

PARTIE 1 : L'ENTRETIEN INDIVIDUEL

I - DÉFINITION, OBJECTIFS ET CADRE LÉGAL

- Définition de l'entretien annuel d'évaluation et de fixation d'objectifs. - Objectifs pour les deux parties. - Distinction avec d'autres entretiens. - Cadre légal.

II - LE CONTENU

- Contenu de l'entretien. - Les thèmes à aborder. - Les critères d'appréciation.

III - LA MISE EN PLACE DE L'ENTRETIEN

- La mise en œuvre de l'entretien.
- La préparation et le support.
- La convocation du salarié.

IV - LE DÉROULEMENT ET LE SUPPORT

Le déroulé de l'entretien / Le support d'entretien - Le lieu / L'état d'esprit. - Les prises de paroles. - L'évaluation des objectifs passés. - Les prises de décisions - La fixation des nouveaux objectifs. - Les suites de l'entretien.

V - SYNTHÈSE ET CONCLUSION

Réponse aux questions. - Mise en ligne des tests

PARTIE 2 : MANAGER AVEC LA MÉTHODE DES 4 COULEURS

I - DÉCOUVRIR LA MÉTHODE DISC ET SES COULEURS

Connaître le modèle, ses objectifs et ses domaines d'application - Comprendre le langage des couleurs - Associer les 4 couleurs aux profils comportementaux : dominance, influence, stabilité, conformité.

II - DÉCRYPTER SON PROPRE STYLE COMPORTEMENTAL

Mieux se connaître en découvrant son propre profil - Identifier votre mode de communication privilégié et son impact dans vos relations humaines - Comprendre votre fonctionnement en tant vendeur/manager

III - RENFORCER SON IMPACT EN S'ADAPTANT AUX PROFILS DES AUTRES

- Reconnaître chaque profil : les mots, la voix, les gestes
- Identifier les forces, faiblesses, motivations et besoins associés à chaque couleur - Anticiper les tensions et difficultés relationnelles selon les préférences comportementales