

Atelier pratique

OBJECTIF(S)

- Optimiser les moments forts de l'Agence, les préparatifs et relever les indices gagnants de la gestion d'une équipe, formaliser et utiliser des outils, éviter les erreurs classiques constatées

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers en devenir, managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 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 management et relations humaines appliqués à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Tour de table des participants

Point sur les difficultés rencontrées dans l'animation d'équipe

I - LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Les solutions proposées

- La préparation logistique et mentale : comment je me prépare ?
- La connaissance de mon équipe : son fonctionnement et le mien
- Ce qui fonctionne : pourquoi ?
- Ce qui ne fonctionne pas : pourquoi ?
- Les premiers avis des confrères et les indices pertinents repérés

II - LES PREMIERS CAS PRATIQUES PASSÉS EN REVUE

Les réactions et les solutions gagnantes

- Un collaborateur démotivé
- Un collaborateur en perte de vitesse
- Un collaborateur qui suit la méthode mais qui n'a pas de résultat
- Un collaborateur qui ne suit pas la méthode mais qui a des résultats
- Un collaborateur « hors-jeu »
- L'intégration d'un nouveau collaborateur dans l'équipe

Cas pratiques

- Prise en considération de tous les éléments favorisant l'impact sur le résultat : discours, attitude, influence, empathie, autorité, présence d'un règlement intérieur, éléments de preuves, enthousiasme, énergie, assurance, congruence, assertivité...
- Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques

- Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasitantes
- Mise en avant des mots et des expressions employés

III - LES MOMENTS FORTS ET COLLECTIFS

Un autre dialogue, une autre attitude...

- Le point fixe journalier
- La réunion hebdomadaire
- La réunion mensuelle
- La réunion annuelle

Cas pratiques

- L'attitude générale et les détails qui font la différence !
- Les résultats obtenus grâce à vous... la connaissance des grands principes
- Le comportement « ad hoc » admis par tous

SYNTHÈSE & CONCLUSION :

Le perfectionnement grâce au regard des autres

Une introspection « poil à gratter » qui vous entraîne dans la valse endiablée de l'objectivité positive et de l'amélioration permanente

- Le regard des autres pour grandir
- La confortation de mon savoir-faire
- La collecte de signes détonants et pragmatiques



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap