

MDG193 MANAGER AVEC BIENVEILLANCE POUR « PERFORMER » AVEC VOTRE TEAM



3

Manager la génération Z après avoir apprivoisé la génération Y

OBJECTIF(S)

- Redéfinir ensemble les axes de l'autorité et de la bienveillance, analyser et s'adapter aux styles sociaux pour avancer et donner une dimension humaine et « connectée » à la relation avec votre Team

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers et Managers en devenir
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 techniques
commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI FAUT-IL AVOIR UNE AUTORITÉ NATURELLE ?

- Définition de l'autorité et de ses limites
- L'évolution de l'autorité auprès des nouvelles générations « Y&Z »
- L'apprentissage des nouveaux codes ; « les attitudes, les gestes, le discours »
- Les nouveaux chemins pour « cohabiter & Performer » avec sa TEAM

II - POURQUOI FAUT-IL ÊTRE BIENVEILLANT ?

- L'affirmation de soi dans le respect et la considération d'autrui
- Les capacités d'attention, de non verbal et de verbalisation
- Avoir une attitude intérieure positive
- L'attention : « faire attention », se centrer sur l'autre et développer un esprit attentif. Concentration personnelle pour orienter son attention vers l'autre.
- La flexibilité et empathie :
 - L'ouverture aux idées nouvelles,
 - La tolérance aux attitudes et valeurs différentes des siennes
 - L'adaptabilité sur sa manière de communiquer : créativité

III - L'ANALYSE DES STYLES SOCIAUX ET VOTRE ADAPTATION !

- Comment fonctionne chaque style ?
- Quelles sont les attentes de chaque style ?

- Comment aborder chaque style, résoudre les problèmes et suggérer des solutions avec chaque style ?
- Comment bien communiquer avec chaque style ?

IV - LES BONNES ATTITUDES QUI VOUS ASSURENT L'AUTORITÉ ET L'IMPLICATION DE VOTRE TEAM

- Cas pratiques dans le contexte quotidien
- Des animations hebdomadaires différentes
- Des points individuels
- Des recadrages indispensables
- Réfléchir ensemble à la situation de communication dans laquelle on se trouve.**
- La réassurance permanente
- L'acceptation de la notion de concessions
- L'environnement : espace vital et distance avec les autres
- La tenue et la présentation : tenue vestimentaire, style.
- Les particularités physiques et leur mise en valeur
- L'adaptation aux différentes postures et les gestes culturels

CONCLUSION : L'ADHÉSION DE VOTRE TEAM

Se faire comprendre est de notre responsabilité et la réponse que nous obtenons est le résultat de notre comportement. Les contextes changent. Aussi un comportement ne produira pas forcément le même résultat, même si l'interlocuteur est le même. Atteindre nos objectifs tout en préservant les intérêts de nos interlocuteurs.

