

**DURÉE**  
3H30

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

#### ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au : 01 71 06 30 30 ou par mail : fcontinue@fnaim.fr

#### MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

#### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale



# SIMPLIFIER SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE AFIN DE DÉVELOPPER SA PRODUCTIVITÉ EN TRANSACTION, LOCATION OU GÉRANCE

## OBJECTIFS

À l'issue de cette formation vous saurez :

- Diagnostiquer vos freins et vos leviers d'efficacité
- Reprendre le pouvoir sur votre activité professionnelle
- Gérer vos réactions aux stimuli : clients, collaborateurs ... vous

## LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

## LES PRÉ-REQUIS

Avoir identifié une problématique en termes d'organisation professionnelle. Souhaiter mettre en place des actions concrètes afin de la résoudre.

## INTERVENANT

Hélène GÉANT PRÊCHEUR, Coach Professionnelle et Professeure certifiée d'Économie-Gestion, spécialité : Marketing



### INTRODUCTION

**BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**



### PARTIE 1

**LE DIAGNOSTIC DE SON ORGANISATION PROFESSIONNELLE**

- Gestion du temps : analyse de son contexte professionnel de travail, mesure de son efficacité quotidienne
- Forces et faiblesses de son organisation : à l'agence, à la maison, lors de ses déplacements
- Réponses aux questions des participants



### PARTIE 2

**REPRENDRE LE POUVOIR SUR LES RELATIONS INTERPERSONNELLES**

- Techniques rapides pour reprendre le pouvoir sur son quotidien :
  - Gestion des mails & des appels téléphoniques,
  - Conduite de réunions,
  - Échanges avec ses interlocuteurs
- Intelligence décisionnelle : agir ou attendre ? Matrice d'Eisenhower, Méthode ICE, Matrice décisionnelle
- Réponses aux questions des participants



### PARTIE 3

**LES RÉFLEXES POUR FAIRE ABOUTIR SES PROJETS**

- Utiliser les outils de gestion de projet pour sa gestion du temps : planification stratégique & opérationnelle
- Découvrir les outils d'intelligence motivationnelle pour favoriser le passage à l'action : Sprint vs. Marathon, technique du Pomodoro
- Réponses aux questions des participants



**SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION**



**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT**