

LA SORTIE DU CONFINEMENT ET LA REPRISE D'ACTIVITÉ EN AGENCE OU CABINET IMMOBILIER : QUELS ENJEUX ?

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.

OBJECTIFS

Alors que le confinement dure depuis plusieurs semaines, les professionnels de l'immobilier se doivent de penser à la reprise de leur activité au sein de leur agence ou cabinet. Cette intervention de 3h30 a pour objectif de mettre en perspective les enjeux métier par métier afin de concilier au mieux l'humain et les intérêts économiques.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les responsables d'agence et de cabinet, les managers

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Jérôme LAVAINE, Conseil en gestion du personnel, Management, Coaching, Médiateur judiciaire, Intervenant en Prévention des risques professionnels inscrit auprès de la Direccte PACA

10
MN

INTRODUCTION BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

45
MN

PARTIE 1 MISE EN PERSPECTIVE DE LA SITUATION

- Les contours du contexte : Reprise d'activité en agence Versus Coronavirus.
- Rappel des règles légales: La prévention des risques et la préservation de la santé des collaborateurs.
- Prendre conscience qu'au-delà des obligations légales, il y a des obligations morales.

120
MN

PARTIE 2 LES MOYENS À METTRE EN ŒUVRE MÉTIER PAR MÉTIER

- La cohabitation entre collaborateurs au sein de l'agence : information des salariés, mise à disposition des moyens, suivi de la mise en pratique.
- La réception de clients.
- Le travail sur le terrain (syndic, location et transaction) : la gestion des situations spécifiques

50
MN

PARTIE 3 LE RÔLE DU MANAGEUR

- Objectif : La préservation de l'humain car l'économie ne fonctionne plus sans lui.
- Les attitudes possibles des collaborateurs par rapport à cette reprise d'activité : satisfaction / crainte / Manque de motivation...
- Les conséquences des émotions sur la perception de la situation
- La gestion des réticences : Comprendre les raisons profondes (raisons valables et moins valables).
- Avoir une posture de leader : écouter, comprendre, rassurer et agir...

10
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT