

## 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

**Public : Tous professionnels de l'immobilier**

**Prérequis : aucun**

## INTERVENANT

*Antoine MESNARD*

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## MODALITES DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale Matériel

nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

## 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

Conclusion. - Réponse aux questions. - Mise en ligne des tests

### PARTIE 2 : MANAGER AVEC LA METHODE DES 4 COULEURS

#### I – DECOUVRIR LA METHODE 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 – DECRYPTER 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