

OBJECTIFS

Comprendre les principaux types de conflits rencontrés dans le domaine de l'immobilier.

Acquérir des techniques de résolution de conflits adaptées au contexte immobilier.

Améliorer les compétences en communication pour une meilleure gestion des conflits.

NIVEAU & PUBLIC

Public : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

INTERVENANT

Melissa STEUER

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 : SAVOIR GERER LES CONFLITS

Introduction aux différents types de conflits dans le secteur immobilier.

- Identification des sources de conflits : clients, collaborateurs, partenaires, etc.
- Analyse des conséquences des conflits non résolus
- Techniques de résolution de conflit

PARTIE 2 : SAVOIR MIEUX COMMUNIQUER

Importance de la communication dans la gestion des conflits.

- Développement de compétences en communication assertive.
- Gestion des émotions dans les situations conflictuelles.
- Développement du leadership pour favoriser un environnement de travail harmonieux.

Conclusion