

Management d'équipe de vente immobilière

(Durée : 14 heures = 2 journées consécutives ou étalées)

Objectifs :

Donner aux managers la maîtrise des techniques et des outils de management afin de les mettre en capacité de mobiliser leurs équipes de professionnels de l'immobilier sur des objectifs clairs, des stratégies efficaces et de piloter les plans d'actions, les compétences et les résultats.

Programme

Première partie : Les fondements du management

- La motivation : Carburant essentiel de la mobilisation.
- Trois phases d'entreprise pour trois contextes et trois modes de management.
- Les mécanismes de fonctionnement de l'individu en jeu.
- Les 7 lois d'un management gagnant

Seconde partie : Les techniques de management opérationnel

1/ Vision :

- Savoir identifier les ambitions pour le client, l'entreprise, les collaborateurs et l'environnement.
- Savoir définir une stratégie et la partager avec les équipes.

2/ Recompensation :

- Savoir organiser le travail de l'équipe en la mobilisant sur les étapes successives.

3/ Moralisation :

- Savoir distinguer l'erreur de la faute et sanctionner cette dernière avec mesure et proportion.
- Présentation d'outils d'autorité (Entretien d'inquiétude, Rappel de la règle, Reprise d'autorité, Entretien de rupture).

4/ Sécurisation :

- Savoir guider chaque collaborateur dans l'espace de ses missions et les limites des règles du jeu.
- Présentation du profil de poste : la lettre de mission.
- Construction de lettres de mission par les participants.

5/ Formation-Action :

- Présentation des enjeux de la capitalisation et de la mutualisation des « savoir-faire ».
- Savoir déléguer en fonction des niveaux d'autonomie en compétences (considérer la non-compétence comme une opportunité pédagogique).
- Savoir piloter en progression les compétences individuelles : Techniques de Briefing et débriefing opérationnels.

Public concerné :

Agents immobiliers et managers débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 15 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

- Quizz d'évaluation des connaissances.

Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2023 - 2024