

En agence immobilière les apprentissages se font généralement sur le terrain. L'encadrement joue un rôle essentiel pour favoriser l'acquisition et le maintien des *bons réflexes*.

Toutefois, lorsque le marché devient plus difficile, les clients plus exigeants et la concurrence plus vive, il est primordial d'adopter un management qui entretienne la motivation et garantisse la mobilisation de l'équipe sur les *savoir-faire* gagnants.

En phase de croissance ralentie ce n'est plus le marché mais le management qui génère les résultats et donne la perspective d'un présent combatif ainsi que d'un avenir radieux.

Dans cette perspective, le cabinet Argonavis a bâti un programme spécifique de formation afin que les managers d'agences obtiennent durablement le meilleur de leurs équipes en portant des ambitions fortes pour chaque client, pour les collaborateurs et pour l'agence elle-même :

Management : Mobiliser son équipe dans un marché tendu *Pilotage collectif et individuel en agence*

Objectif :

Maîtriser les techniques managériales de pilotage en phase de croissance ralentie

Public visé :

- Gérants d'agences
- Directeurs d'agences

Lieu :

En agence

Durée :

2 journées (de 9h à 18h)

Coût de la journée :

1.600 euros hors taxes et hors frais

Le groupe (jusqu'à 10 personnes) peut réunir les responsables de plusieurs agences.

OPCA : Agefos, DIF...

Contact :

Pascal PIRON

06 48 19 59 67

contact@argonavis.fr

Cette formation est particulièrement indiquée si l'on est confronté aux difficultés suivantes :

- Ne pas connaître parfaitement les niveaux réels d'autonomie de chaque conseiller de l'équipe,
- Faire grandir chaque collaborateur en compétence,
- Pouvoir déléguer en toute confiance à son équipe,
- Ne pas comprendre les raisons du manque de performance de l'équipe,
- Faire que chaque conseiller de l'équipe ait conscience de ses propres niveaux de compétences et l'ambition de gagner en autonomie,
- Trouver un rythme collectif et individuel cohérent,
- Mener des entretiens d'évaluation efficaces...

Contenu pédagogique :

- I - Introduction : Évolution du marché.
- II - Architecture managériale.
- III - Le pilotage collectif : Séquencement du temps.
- IV - Le pilotage individuel et la délégation progressive.
- V - Mesurer l'activité des collaborateurs.
- VI - Les outils d'aide à la vente et à l'organisation
- VII - Conclusion : Faire évoluer l'organisation des agences immobilières

Engagements :

A l'issue de la formation, chaque participant sera en mesure de :

- Identifier clairement les missions de chaque collaborateur et mesurer sa progression en compétences,
- Mobiliser chaque membre de l'équipe en donnant du sens à ses actions,
- Porter un haut niveau d'exigence sur le *comment* pour obtenir le *combien*,
- Aider les collaborateurs à atteindre leurs objectifs tout en contrôlant l'application des plans d'action,
- Faire grandir chaque collaborateur en développant son propre champ de délégation.