

## PROFESSION MANAGER IMMOBILIER : COMMENT MOBILISER ET FIDELISER SON EQUIPE COMMERCIALE POUR LA CONDUIRE A LA

### En résumé

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession. Manager ne s'improvise pas malgré le constat fréquent fait sur le terrain de la gestion des équipes commerciales immobilières.

### Objectifs

Déceler le type de manager que la nature de chacun détermine et comment bien utiliser ses atouts pour mener son équipe.  
Savoir fixer des objectifs valables pour atteindre une performance collective déclinée en autant de succès individuels, tout en évitant le turnover.

### » Participant

Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.

### » Pré-requis

Une expérience dans le domaine de l'immobilier est souhaitée.

## Programme

**Introduction** : étymologie et nuances de la notion de management en perspective des notions voisines de gestion, leadership, coaching.

### **DEFINITION ET HISTORIQUE DU MANAGEMENT**

Connaître les origines de la notion pour la projeter dans un environnement de « business unit » typée agence immobilière ou réseau de mandataires.

Identifier les différentes typologies de manager.

### **AUTO-EVALUER SA PROPRE NATURE DE MANAGER**

Définir de quelle nature managériale chaque apprenant relève

Traduire la classification par des verbes d'actions, des qualités et des spécificités.

### **LE CONTEXTE DE L'AGENCE IMMOBILIERE**

Le rapport entre la nature de l'agence et sa stratégie, afin de cibler les modalités d'actions du manager face à son contexte et le statut des membres de son équipe.

Déterminer les attentes du manager des managers (patron) en autant d'objectifs collectif et individuels propres à une agence précise.

Tâcher de faire ressortir ce que l'enseigne propose de différent des autres, comme source de mobilisation intrinsèque aux recrues.

### **LE ROLE DU MANAGER AU SEIN D'UNE AGENCE IMMOBILIERE OU RESEAU**

Savoir lister de façon exhaustive toutes les tâches générales imparties au manager.

Définir et retenir les missions principales d'un manager immobilier.

Comprendre l'intérêt de ne pas raisonner que « commerce » malgré l'enjeu prédominant du chiffre, et maîtriser sa communication.

### **CHOISIR SA PROPRE METHODOLOGIE EN TANT QUE MANAGER UNIQUE**

Ordonner son propre travail pour planifier ses actions personnelles et d'équipe (focus sur l'auto-coaching).

Retenir ses propres solutions de fixation d'objectifs, de motivation et de suivi en fonction de sa nature unique de manager.

Opter pour des astuces ou méthodes issues d'une boîte à outils.

## PROFESSION MANAGER IMMOBILIER : COMMENT MOBILISER ET FIDELISER SON EQUIPE COMMERCIALE POUR LA CONDUIRE A LA

### Méthodes, moyens et suivi

#### » Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques

#### » Moyens techniques

Le stagiaire devra être équipé d'un ordinateur muni d'une webcam et d'un micro / haut-parleurs. Connexion internet haut débit.

#### » Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

#### » Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation

#### » Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

## PROFESSION MANAGER IMMOBILIER : COMMENT MOBILISER ET FIDELISER SON EQUIPE COMMERCIALE POUR LA CONDUIRE A LA

### Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

### Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité

### Formation en

300€ net de taxe / personne certification non comprise

### Durée

1 jour(s)  
7 heure(s)

### Autres détails

> Formation à distance