



## Formation avancée en management immobilier

### Description du programme :

Cette formation de deux jours vise à renforcer les compétences du Manager dans une agence immobilière. Cette formation couvre les fondamentaux du management, l'importance des indicateurs clefs, la création de tableaux de bord, et la préparation efficace des réunions. A l'issue de la formation, le manager aura appréhendé l'animation dynamique des réunions, les stratégies pour augmenter la performance de ses collaborateurs, la redéfinition de ses missions concernant la satisfaction client et l'épanouissement de son équipe.

### Objectifs pédagogiques :

- Développer les compétences en leadership et en gestion d'équipe
- Maîtriser l'utilisation des KPIs et des tableaux de pilotage pour le suivi de la performance
- Améliorer les compétences en communication et en animation de réunion
- Renforcer les process de techniques de vente et de vente du prix

### Profil des stagiaires :

Manager en immobilier

Toute personne responsable d'une équipe commerciale dans une agence immobilière

### Pré-requis:

Aucun

### Durée :

2 jours / 14 heures

### Dates :

Intra à définir.

### Contenus et déroulé de la formation :

#### **-Introduction :**

Présentation des objectifs de la formation, du formateur.

#### **-Tour de Table :**

Présentation de/des l'apprenant(s) et des attentes

Présentation de la formation

#### **-Programme :**



## Jour 1

### 1. Fondamentaux du management immobilier

- a. Principes de base du management dans le secteur immobilier.
- b. Analyse des défis spécifiques du manager

### 2. Les KPIs dans la performance d'équipe

- a. Définition et enjeux
- b. Identifier et définir les indicateurs clefs pour l'atteinte des objectifs

### 3. Les tableaux de pilotage

- a. Création de tableaux de bord sur mesure pour le suivi des performances.
- b. Techniques pour communiquer et implémenter les indicateurs clefs au sein de l'équipe

### 4. La préparation efficace des réunions

- a. Les conditions de réussite pour éviter la réunionite
- b. L'intérêt du point fixe, de la réunion hebdomadaire et mensuelle

## Jour 2

### 5. L'animation efficace des réunions

- a. Méthodes pour animer des réunions dynamiques et productives.
- b. Utiliser les soft skills du manager dans la motivation de l'équipe

### 6. Aider mon équipe à performer

- a. Mise en place ou réaffirmation des stratégies de vente
- b. Les outils de vente du prix

### 7. Redéfinition des missions du manager

- a. La satisfaction des clients
- b. L'épanouissement de l'équipe

### 8. Mise en place d'un plan d'action personnel

#### -Clôture de la formation

#### Modalités et délais d'accès :

-Présentiel, Min 1 pers, Max 4 personnes de la même entreprise. Intra.

#### Matériel à mobiliser

Pour les formations intra dispensées en présentiel : le client devra mettre à disposition du formateur une salle équipée d'un vidéoprojecteur, d'enceintes, d'un paperboard ou d'un tableau blanc. Wifi / accès internet.

Pour les formations dispensées en visio : les stagiaires devront disposer d'un ordinateur équipé d'un micro, d'une caméra et un accès internet. Les formations à distance sont réalisées avec un outil de visioconférence de type Teams, Zoom ou Google Meet.

#### Suivi de l'exécution :

Remise d'un support de formation.

Feuille d'émargement et certificat de réalisation.



### **Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation des compétences :**

- Test de positionnement à l'entrée en formation.
- Alternance d'apports théoriques, d'ateliers à partir de retour d'expérience des participants
- Évaluation des acquis en fin de formation

### **Qualité:**

Enquête de satisfaction à chaud et à froid.

### **Handicap :**

**LES CLEFS DE LA PERFORMANCE** s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui souhaiteraient réaliser la formation, afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap et/ou d'une difficulté. Contactez-nous si vous avez des besoins spécifiques afin d'étudier ensemble votre projet de formation.

Contactez notre référent handicap : Laurent OTERO [l.otero@lesclefsdelaperformance.fr](mailto:l.otero@lesclefsdelaperformance.fr) 06.47.71.63.28

### **Dispositions financières**

- Sur devis
- Frais de transport et d'hébergement des formateurs selon les conditions définies dans nos devis.
- Prise en charge OPCO possible. Pas de prise en charge CPF.

### **Contacts LES CLEFS DE LA PERFORMANCE :**

Laurent OTERO, [l.otero@lesclefsdelaperformance.fr](mailto:l.otero@lesclefsdelaperformance.fr) 06.47.71.63.28

Stéphanie GACKA, [s.gacka@lesclefsdelaperformance.fr](mailto:s.gacka@lesclefsdelaperformance.fr) 06.19.18.55.29

*Malgré tout le soin que l'on a mis dans l'élaboration du module de formation, vous allez peut-être éprouvé une insatisfaction. Merci de nous éclairer sur l'objet de votre mécontentement via le formulaire en ligne sur notre site [www.les-clefs-de-la-performance.com](http://www.les-clefs-de-la-performance.com)*