



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV128-1 - Manager dans l'immobilier : Comment développer son leadership.

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Tous les professionnels de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques

- Avoir des repères pour vous faire avancer sur votre chemin de leader.

Pré-requis

Aucun.

Programme

1 - Préambule : Présentation des participants et expression des attentes (Regard sur soi, objectifs personnels).

- La figure du chef est obsolète (description des attitudes caractéristiques du chef).

2 - Approche de la définition d'un bon leader.

- Travail collectif sur les notions de vision d'objectif, le sens de l'action, générer de la motivation, obtenir de l'engagement des collaborateurs.

3 - Les 12 caractéristiques d'un bon leader.

A) Son profil humain :

- Il avance avec courage : la peur n'amène nulle part sauf dans ce qu'on veut éviter. Le courage est la première des vertus car elle débloque les autres.

- Il fait preuve de reconnaissance : il ne raisonne pas qu'en résultat mais il voit avant tout ceux qui les génèrent.

- Il a conscience de lui ce qui est la compétence fondatrice de l'intelligence émotionnelle. Il est



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

absurde qu'un homme soit amené à en diriger d'autres s'il ne se dirige pas lui-même.

- Autorité de statut versus autorité naturelle.
- Il est responsable de ses actes positifs et négatifs.

Cela est générateur de confiance chez les autres et donc de performance.

- L'enthousiasme du leader.

B) Ses moyens

- Sa communication rend les objectifs accessibles à tous et donne du sens à l'action ce qui génère de l'engagement

- Par sa curiosité pour les membres de son équipe, il les connaît et sait adapter sa communication à ses interlocuteurs afin de les motiver.

- A un beau tableau endormant, il préfère raconter une histoire expliquant le cheminement vers les objectifs, explicitant le rôle de chacun et sais leur faire imaginer le ressenti qu'ils éprouveront lorsque l'objectif sera atteint.

- Il est accessible aux critiques constructives et encourage ses collaborateurs à être apporteur de nouvelles idées.

- ET ENFIN, il a soif de progression sur son cheminement de leader.

Test de fin de stage et séquence de questions réponses.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE