



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : GL10-2 - Manager l'humain pour améliorer l'efficacité et le mieux-être des collaborateurs et des clients

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Responsables de structures en charge de la gestion de salariés au sein d'un cabinet immobilier.

Objectifs pédagogiques

Améliorer le service rendu au consommateur par un management approprié à chacun.

Pré-requis

Être un professionnel de l'immobilier

Programme

Le point de départ incontournable : se connaître et reconnaître les autres.

1 - Vos préférences de comportement : le « Comment »

Valider son propre style de comportement par la méthode Success Insights :

- Style naturel
- Style adapté

En connaître les forces et les limites.

Connaître les émotions liées à votre style

Connaître et reconnaître le style de ses interlocuteurs

2 - Vos valeurs et motivations : le « Pourquoi »

Connaitre vos valeurs et motivations

Reconnaître les valeurs et motivations de vos collaborateurs

3 - Votre rapport Talent Success Insights

Remise du rapport



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

Débriefing

Mettre en place un Management personnalisé

4 - Le Management du 21^{ème} siècle

Définition du Management

Les évolutions du Management

Les Piliers du Management

La grille de Management de vos collaborateurs

Améliorer la cohésion de l'équipe

Trouver les clés de leur investissement personnel

Recruter les bonnes personnes aux bons postes

Connaître les codes des générations Y et Z

Etude de cas : une relation difficile

5 - Les Piliers du Management

La grille de Management de vos collaborateurs

Améliorer la cohésion de l'équipe

Trouver les clés de leur investissement personnel

Recruter les bonnes personnes aux bons postes

Connaître les codes des générations Y et Z

Etude de cas : une relation difficile

6 - Bilan

Plan personnel

Les pistes de progrès

Les moyens d'y arriver

Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Questionnaire test Talents Success Insights.

Alternance entre exposés théoriques, travaux individuels et de groupe.

Jeux de rôles.

Etudes de cas.

Elaboration plan personnel de progrès.

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



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

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr). Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire

Papier et crayon.



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