



Le management humain et commercial de son agence immobilière

Fiche programme – v.5 – 26/06/2024

- Prérequis :** - l'apprenant est patron d'agence immobilière, indépendant ou franchisé, ou responsable d'agence délégué.
- Objectifs :**
- faire l'état des lieux du rapport organisation / stratégie de son agence en tant que business unit
 - déterminer sa politique de conduite des hommes selon son style de management
 - savoir fixer des objectifs et motiver pour un succès collectif décliné en autant de performances individuelles
- Aptitude et compétences :** - l'activité requise dans les prérequis préfigure les capacités et compétences attendues d'écoute, de projection et d'analyse de l'apprenant, ainsi que son expérience pratique du métier.
- Durée :** - 14.00 heures.
- Délai d'accès :** - programmation sur demande avec un minimum de 15 jours de préavis.
- Tarifs :** - 1 200 € HT par personne / 800 € HT dès 2 stagiaires (me consulter pour un devis précis).
- Méthodes mobilisées :**
- méthodes expositive, active et participative avec études de cas pratiques comme reflet de la pratique ;
 - session vivante sur fond d'échanges et partages d'expériences personnelles, avec suivi à l'issue de la formation si besoin
- Modalités d'évaluation :** - quizz de positionnement / quizz d'évaluation.
- Accessibilité :** - formation accessible aux PSH, émettre une demande individualisée pour la collecte des besoins précis via un questionnaire dédié, et en fonction, accompagnement de la prise en charge par un des référents de l'OF.
- Référent pédagogique et administratif :** - Renaud Lambert
- Contact :** contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

JOUR 1

INTRODUCTION : présentation et objectifs de la formation

PARTIE 1 : Définition 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.

PARTIE 2 : Auto-évaluer 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.

PARTIE 3 : Le contexte de l'agence immobilière

- 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.

JOUR 2

PARTIE 4 : Le rôle du manager au sein d'une agence immobilière ou d'un réseau

- 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.

PARTIE 5 : Choisir sa propre méthodologie à décliner 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.

Indicateurs de résultat à fin juin 2024

En raison d'un volume représentatif trop faible de réalisation de cette prestation, il est impossible de communiquer des statistiques éclairantes à l'appui de ce thème.