



Le management humain et commercial de son agence immobilière

Fiche programme – v.8 – 13/01/2026

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 :	- 2 000 € HT par personne / 1 200 € 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 :	- questionnaires de préformation et de contrôle des acquis
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
Nota bene :	/
Référent pédagogique et administratif :	- Renaud Lambert
Contact :	contact@renaudlambert.fr / 06 73 59 53 03

Plan de cours :

JOUR 1

INTRODUCTION : définitions du management et distinctions des notions voisines

PARTIE 1 : Historique du management

- Genèse du management dans l'histoire
- Les grandes théories attachées à la matière

PARTIE 2 : Archétypes et évaluation de sa nature de manager

- Les principaux styles de management reconnus
- La voie médiane, propice à l'adaptation
- Tests sur sa nature de manager

PARTIE 3 : Le contexte de l'agence immobilière

- Business unit
- Organisation humaine
- Entité exposée à la concurrence
- Entreprise identifiée par son ADN

JOUR 2

PARTIE 4 : Le rôle du manager immobilier

- Toutes les actions à mener
- Toutes les qualités à avoir

PARTIE 5 : La boîte à outils managériale

- Gérer son temps, gérer son énergie
- Fixer des objectifs
- Divers leviers de pilotage et de réussite supplémentaire

Indicateurs de résultat à fin juin 2025

Taux de satisfaction : 100%

Nombre de stagiaires formés : 37