

## Atelier pratique

## OBJECTIFS

- **Optimiser** les moments forts de l'Agence
- **Eviter** les erreurs classiques constatées
- **Optimiser** les préparatifs et relever les indices gagnants de la gestion d'une équipe
- **Savoir** objectivement et émotionnellement évaluer vos collaborateurs
- **Animer** efficacement les points de rencontre avec vos collaborateurs
- **Se faire plaisir** dans le management
- **Formaliser** et utiliser des outils
- **S'entraîner** par le jeu pour acquérir les réflexes

## NIVEAU &amp; PUBLIC

## NIVEAU 2

Managers en devenir, managers, Directeurs d'agence

Prérequis : aucun

## PROGRAMME

## INTRODUCTION

Tour de table des participants

Point sur les difficultés rencontrées dans l'animation d'équipe

## I - LES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

## Les solutions proposées

- La préparation logistique et mentale : comment je me prépare ?
- La connaissance de mon équipe : son fonctionnement et le mien
- Ce qui fonctionne : pourquoi ?
- Ce qui ne fonctionne pas : pourquoi ?
- Les premiers avis des confrères et les indices pertinents repérés

## II - LES PREMIERS CAS PRATIQUES PASSÉS EN REVUE

## Les réactions et les solutions gagnantes

- Un collaborateur démotivé
- Un collaborateur en perte de vitesse
- Un collaborateur qui suit la méthode mais qui n'a pas de résultat
- Un collaborateur qui ne suit pas la méthode mais qui a des résultats
- Un collaborateur « hors-jeu »
- L'intégration d'un nouveau collaborateur dans l'équipe

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Eric HANOT**

**Eric GODET LA LOI**

*Perf Form Immo Conseils*

*Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 300 € HT

## Cas pratiques

- Prise en considération de tous les éléments favorisant l'impact sur le résultat : discours, attitude, influence, empathie, autorité, présence d'un règlement intérieur, éléments de preuves, enthousiasme, énergie, assurance, congruence, assertivité...
- Mise en perspective de la qualité de l'observation et de la subtilité des remarques
- Validation des approches pertinentes et modification des attitudes parasitantes
- Mise en avant des mots et des expressions employés

## III - LES MOMENTS FORTS ET COLLECTIFS

## Un autre dialogue, une autre attitude...

- Le point fixe journalier
- La réunion hebdomadaire
- La réunion mensuelle
- La réunion annuelle

## Cas pratiques

- L'attitude générale et les détails qui font la différence !
- Les résultats obtenus grâce à vous... la connaissance des grands principes
- Le comportement « ad hoc » admis par tous

## SYNTHÈSE &amp; CONCLUSION :

## Le perfectionnement grâce au regard des autres

*Une introspection « poil à gratter » qui vous entraîne dans la valse endiablée de l'objectivité positive et de l'amélioration permanente*

- Le regard des autres pour grandir
- La confortation de mon savoir-faire
- La collecte de signes détonants et pragmatiques