

Durée 2 journées, soit 16 heures, horaires de 9:00 à 12:00 et de 13:00 à 18:00

Nombre de participants minimum 12 à maximum 20

Prix et financement Prix net de taxes / participant à définir suite à l'audit.
Programmes éligible à la prise en charge, OPCO-EP, AGEFICE et FIF-PL

Public & Conditions

Public concerné

Cette formation s'adresse aux dirigeant(e)s et managers d'agences.

Pré-requis

Avoir une agence immobilière et/ou diriger une équipe de professionnel de l'immobilier.

Accessibilité

Formation dispensée en présentiel.

Nous vous invitons à prévoir de quoi prendre des notes durant la formation, ainsi que de quoi vous hydrater.

Toutes nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Afin de vous permettre de suivre cette formation dans les meilleures conditions, nous vous remercions de nous préciser la nature de votre handicap lors de votre inscription.

Pédagogie & Objectifs

Jour 1

9:00 - 9:30

Accueil : Présentation, attentes et objectifs de la formation
Ancrage, sommaire

9:30 - 12:00

Module 1 : La vision du Leader

- Le leader manager
- La visualisation des objectifs

Pause déjeuner

13:00 - 15:30

Module 2 : Le cercle du Leader

- Les leviers de performance
- Le SAI : système d'affaire immobilier (simplifié)

15:30 - 17:00

Atelier 1 : Stratégie 90 jours

- Présentation individuelle face au jury de formateurs

Jour 2

9:00 - 9:30	Accueil : Présentation des résultats de l'Atelier 90 <i>Résumé, échanges</i>
9:30 - 12:00	Module 3 : Les axes stratégiques du Leader <ul style="list-style-type: none">• Le plan 2H• Fédérer son équipe
Pause déjeuner	
13:00 - 16:30	Atelier 2 : Recruter des Talents <ul style="list-style-type: none">• Préparation du Pitch• Présentation face à l'audience (formateurs et apprenants)
16:30 - 17:00	Tour de Table <ul style="list-style-type: none">• Synthèse et axes de progression

Objectifs pédagogiques

Définir la vision du chef d'entreprise
Analyser son positionnement sur le marché
Comprendre les notions de plans d'actions
Fédérer son équipe au travers de son projet
Savoir pitcher son agence

Objectifs opérationnels

Identifier sa VADE (Valeur Ajoutée Différenciante et Expérientielle)
Construire sa stratégie de marché et de recrutement
Tracer un plan de carrière pour ses collaborateurs
Modéliser son système d'affaires immobilier simplifié

Evaluations & Attestations

Moyens pédagogiques

Les formations sont dispensées et conçues autour d'une pédagogie active faisant intervenir les participants et utilisant des supports visuels et synthétiques ainsi que des questions puissantes, des anecdotes, des cas pratiques et des évaluations sur le thème concerné.

Équipe pédagogique

Georges Aoun et Olivier Guerre

Modalités d'évaluation

Emargements papier ou signatures électronique
Support pédagogique et cas pratiques avec mise en situation.

Attestation

Une attestation loi Alur de 16 heures, conforme au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier, sera systématiquement délivrée à la fin du programme.