

Un vent nouveau souffle sur la formation...

LE CYCLE INTENSIF TOP MANAGEMENT

Objectifs :

Durant un cycle de 4 X 1j vous apprendrez à définir votre projet d'avenir et à mettre en place une organisation irréprochable.

Enjeux :

Faire de votre structure une entreprise à laquelle les collaborateurs sont fiers d'appartenir et les clients ravis de faire confiance.

Niveau & Public :

Managers et chefs d'entreprises

Modalités de participation :

Durée : Cycle de 4 X 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

Jour 1 :

- Le nouveau visage de la profession
- Les nouvelles attentes de la clientèle
- Le profil de l'agent immobilier idéal
- Comment caler son projet d'entreprise sur ses ambitions ?
- Comment vérifier que vos ratios sont aux normes de la profession ?
- Doit-on rester un centre de profits ou fonctionner en réseau de proximité ?
- Comment bâtir un cursus réussite au sein de son entreprise ?
- Les nouvelles données de la gestion des ressources humaines en immobilier
- Comment recruter les meilleurs commerciaux autrement que par annonces ?
- Comment mettre en place un programme d'intégration des nouveaux ?
- Comment conjuguer votre plan de formation par rapport au D.I.F. ?

Jour 2 :

- Comment aménager et organiser son agence ?
- Quelle organisation choisir pour fonctionner en réseau et optimiser les échanges ?
- Comment optimiser la gestion de son fichier ?
- Quelle politique service mettre en place ?
- Comment auditer la concurrence ?
- Les arguments différenciants pour justifier vos honoraires
- Comment dimensionner son entreprise par la communication ?
- Les techniques de marketing opérationnelles pour assurer du flux clients et du stock mandats

Jour 3 :

- Comment fixer des objectifs quantitatifs et qualitatifs ?
- Comment assurer la motivation des collaborateurs ?
- Comment rémunérer de façon motivante ?
- Comment contrôler les collaborateurs ?
- Comment déléguer et sur quoi ?
- Comment éviter le turn over ?
- Comment manager par la performance et non pas par le simple résultat ?

Jour 4 :

- Les différents tableaux de bord et outils de pilotage
- Comment conduire vos réunions : trimestrielles, mensuelles, hebdomadaires et journalières ?
- Comment vendre aux collaborateurs un projet d'entreprise ?
- Comment mener vos entretiens individuels : annuels, trimestriels, mensuels et hebdomadaires ?
- Comment gérer un conflit ?
- Comment sanctionner tout en évitant une situation de crise ?
- Comment ne pas donner à un collaborateur des éléments litigieux en cas de prud'homme ?
- Comment identifier ses forces et ses faiblesses de manager : apprendre à planifier son organisation et à manager par le benchmarking ?

Conclusion :

Ce cycle intensif, de 4 X 1 jour, étalé sur un semestre a pour objectif de permettre à des managers ou à des patrons de construire une organisation idéale afin d'avoir la possibilité de piloter une entreprise novatrice dans laquelle il fait bon vivre, enviée par la concurrence et admirée par les clients. En 4 jours, les participants découvriront la nécessité de se remettre en cause afin d'être en phase avec l'évolution du métier.