

**Durée de la formation :** 2 jours – 14 heures

**Public :** Toute personne concernée par les métiers de l'architecture, de l'immobilier, de l'aménagement, de l'agencement, des TPE et PME œuvrant pour le bâtiment.

**Prérequis :** Aucune connaissance préalable requise

**Coût :** sur devis – financement possible

**Information et inscription :** 09 53 34 75 73 • [formation@lenaconseil.com](mailto:formation@lenaconseil.com) • [www.lenaconseil.com](http://www.lenaconseil.com)

### LES OBJECTIFS :

Mettre en place une organisation efficace pour accueillir et encadrer des mandataires.

Recruter et fidéliser les bons profils pour développer son réseau.

Adopter une posture de leader-coach pour animer une équipe à distance.

Suivre la performance, motiver et faire monter en compétence ses collaborateurs.

### PROGRAMME :

#### **1/ Structurer et recruter**

Définir son projet de développement d'équipe : positionnement, vision, valeurs.

Identifier les profils adaptés à son réseau.

Mettre en place un processus de recrutement structuré.

Élaborer un parcours d'intégration efficace.

Atelier : Rédaction d'une fiche de poste et d'un script d'entretien.

#### **2/ Animer, motiver et piloter**

Posture de leader-coach : communication, exemplarité.

Animation d'équipe à distance : rituels, outils, feedbacks.

Suivi de performance : indicateurs et accompagnement individuel.

Motivation et fidélisation : leviers humains et reconnaissance.

Gérer les situations délicates (désengagement, conflits).

Atelier : Plan d'action individuel de développement d'équipe.

### METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et démonstrations d'outils.

Études de cas concrets et mises en situation.

Exercices pratiques et travaux en groupe.

Évaluation continue des acquis.

### Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction.

Tests de mise en application des outils abordés.

Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.