

CREER DEVELOPPER GERER SON EQUIPE DE MANDATAIRES

Niveau : DEBUTANT

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 • 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.