



Devenir manager-coach d'une équipe immobilière

Cette formation s'adresse aux managers et responsables en immobilier souhaitant adopter la posture de manager-coach pour mieux accompagner leurs équipes. Elle développe les compétences indispensables pour identifier les besoins des agents commerciaux, définir des objectifs adaptés, structurer les entretiens de suivi, et utiliser un feedback constructif. Les participants apprendront à motiver, engager et faire monter en compétences leurs collaborateurs pour améliorer la performance collective. Une approche centrée sur le management opérationnel immobilier est privilégiée avec des cas pratiques adaptés.



Informations générales

Durée : 7,00 heures

Profils des stagiaires : Managers et responsables immobiliers en situation d'encadrement d'équipes commerciales.

Nombre de participants par session : 15 maximum

Pré-requis : Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.



Objectifs pédagogiques

Comprendre le rôle et la posture spécifique du manager-coach dans le secteur immobilier. Identifier les besoins, motivations et niveaux d'autonomie des conseillers immobiliers. Savoir définir des objectifs individuels adaptés à chaque collaborateur. Structurer et conduire des entretiens de suivi et d'accompagnement efficaces. Maîtriser les techniques d'un feedback constructif pour améliorer les performances. Identifier et mobiliser les leviers d'engagement, d'autonomie et de motivation des équipes commerciales.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Les spécificités du management immobilier. Posture et comportements du manager-coach. Différenciation entre management traditionnel et coaching. Évaluation des niveaux d'autonomie et compétences des agents. Identification des motivations individuelles. Construction d'objectifs SMART personnalisés. Structuration des entretiens individuels et collectifs. Techniques de communication et écoute active. Principes et méthodes du feedback constructif.



Organisation de la formation



Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.



Accessibilité

Les besoins liés à une situation de handicap peuvent être étudiés afin d'adapter, lorsque cela est possible, les modalités pédagogiques et organisationnelles.



Moyens pédagogiques & techniques

Supports numériques, documentation pédagogique, fiches mémo, études de cas spécifiques au management immobilier, cas pratiques, grilles d'analyse pour entretiens et feedback, vidéos illustratives.



Suivi & évaluation des résultats

Suivi de la présence par émargement. Évaluation diagnostique en début de formation. Évaluations formatives par QCM, études de cas et mises en situation pendant les modules. Évaluation finale sous forme de QCM et cas pratique. Recueil de la satisfaction en fin de formation. Délivrance d'attestation de formation.



Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation remise au participant après participation active et réalisation des évaluations prévues.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10