



# Professionnels de l'immobilier

## PROGRAMME DE FORMATION

### MANAGEMENT COMMERCIAL : METTRE EN ŒUVRE LES TECHNIQUES FONDAMENTALES

**Durée** 8 heures de face à face pédagogique

**Objectifs de la formation** A l'issue de la formation les stagiaires seront capables de :

- Mettre en œuvre les bases des techniques du management des équipes commerciales dans le secteur de l'immobilier

**Public visé et pré requis** Toute personne chargée de la gestion d'une équipe dans le secteur immobilier.  
Pas de pré requis pour suivre ce module.

**Nombre de participants** 8 participants maximum par session

**Lieu** Intra entreprise : Présentiel ou VISIO DISTANCIEL VOIR CONVENTION

**Outils, méthodes et supports pédagogiques** Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques. La formation est rythmée par des mises en situation au travers de cas pratiques, de partages d'expériences, d'autodiagnostic, le feedback du groupe.  
Approche interactive : reformulation des idées principales, échanges oraux, illustrations correspondant à l'actualité, à l'évolution des techniques ou de la réglementation liée au secteur d'activité du stagiaire

**Suivi de l'exécution du programme** Feuilles d'émargements, Déroulé pédagogique comprenant le séquençage et les évaluations réalisées, Attestation de stage remis à chaque participant en fin d'action.

**Modalités d'appréciation Des résultats** Test de positionnement au démarrage du stage  
Exercices pratiques et questionnaires d'évaluation des connaissances sur les domaines abordés réunis si nécessaire dans un livret test, établissement d'un plan d'action personnalisé à l'issue du stage

**Modalités d'accès et délais** Eligible au financement OPCO EP, si cotisations à jour. STC FORMATION CONSEIL se charge de faire les démarches de demande de financement auprès de l'OPCO des entreprises de proximité. Demande de financement à réaliser 60 jours minimum avant début de l'action de formation.

**Coûts pédagogiques catalogue** 1200€ / jour en intra . En inter, voir la convention de formation

**Financement** Travailleurs indépendants nous consulter (AGEFICE, FIFPL...)



**Programme détaillé de la formation**    **Chapitre 1 ; les fondamentaux du management d'équipe**

- La place du manager
- La cohésion et la dynamique de l'équipe
- La constitution de l'équipe
- Les différents styles de Management
- Les indicateurs utiles pour la gestion commerciale

**Chapitre 2 : les critères à prendre en compte dans son Management situationnel**

- La réglementation sociale applicable
- La formation obligatoire des équipes
- La définition des objectifs et des priorités
- L'organisation du travail
- Les éléments de consolidation et de motivation d'une équipe
- La culture d'entreprise et le partage d'informations

**Formateur(s)** La formation sera encadrée par Thierry CHAPELOT. 20 années d'expérience en management et en développement commercial, plus particulièrement les ressources humaines et la formation professionnelle appliquées au secteur immobilier. Thierry a plus de 12000 heures d'animation de formation à son actif.

**Contact**    STC FORMATION CONSEIL 2 allée des Sarthes 24750 Champcevinel  
☎ 0672430943 ✉ [stephaneclidat@gmail.com](mailto:stephaneclidat@gmail.com)



STC FORMATION CONSEIL © 01/2023  
2 Allée des Sarthes 24750 Champcevinel Tel : 06 72 43 09 43  
Direction : [stephaneclidat@gmail.com](mailto:stephaneclidat@gmail.com)  
© STC Formation conseil – Toute reproduction est interdite

