

MOTIVER SES ÉQUIPES EN PÉRIODE DE CRISE

WE-CAB575

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Maîtriser le contexte de motivation individuelle et en équipe
- Maître en œuvre des techniques de motivation efficaces et pérennes.

NIVEAU & PUBLIC :

Responsable d'agence ou de service.
Gérer une équipe.
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques et transaction immobilière

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – LA MOTIVATION

- Définitions de la motivation (E.I.S)
- Les PEURS du changement
- Mettre du sens en tout
- Les 12 lois motivationnelles

II – NOTRE POSTURE

- Comment rester gagnant / gagnant
- Les talents d'un manager motivant
- Les six profils et leurs canaux de communications
- Les besoins de nos équipiers-res.

III – EN TEMPS DE CRISE

- Plus qu'un manager, un coach
- Comment limiter le Trun Over
- Ne pas se tromper de cible : Actions
- Les Erreurs à ne pas faire
- La valorisation des réussites

SYNTHÈSE DE LA MATINÉE

IV – MISE EN APPLICATIONS

- Les risques de ne rien faire
- La progression constante
- L'animation d'équipe par plans d'action
- Comment faire adhérer les équipes
- La responsabilisation

QUIZZ FINAL D'ÉVALUATION DES COMPÉTENCES