PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Manager une équipe de négociateurs immobiliers

Manager des négociateurs suppose de composer avec l'autonomie, la variabilité des résultats et des statuts différents. La journée traite du cadre de management, des entretiens individuels et de l'accompagnement individualisé.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Directeurs d'agence, managers, titulaires de

PRÉREQUIS
Encadrer ou être amené à encadrer une équipe.
dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Poser un cadre de management clair et accepté.
- Adapter son accompagnement au niveau d'autonomie de chacun.
- Conduire des entretiens individuels utiles.
- Traiter les baisses de régime et les situations difficiles.
- Développer les compétences de l'équipe dans la durée.

03 Programme détaillé

M1 Poser le cadre · 2 h 00

- Des règles connues de tous.
- Rôle du manager et attentes réciproques.
- Règles de fonctionnement, objectifs et indicateurs partagés.
- Particularités des statuts salarié et agent commercial.
- Atelier : Rédiger le cadre de fonctionnement de son équipe.

M2 Accompagner individuellement · 2 h 30

- Chacun là où il en est.
- Diagnostic du niveau d'autonomie et adaptation du suivi.
- Accompagnement terrain et débriefs de rendez-vous.
- Entretien individuel : structure et suites.
- Atelier : Simulation d'un entretien individuel de suivi, avec débrief.

M3 Traiter les difficultés · 2 h 30

- Ne pas laisser s'installer.
- Baisse de résultats : analyse des causes et plan de redressement.
- Conversations difficiles et recadrage.
- Départs, remplacements et maintien de la dynamique.
- Atelier : Préparer et simuler un entretien de recadrage.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr