



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV141-1 - Améliorer votre organisation pour créer une relation clients efficace dans l'immobilier.

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Managers, gestionnaires.

Objectifs pédagogiques

- Se connaître et connaître les autres pour améliorer sa posture managériale.
- Établir un état des lieux de la relation clients au sein de son cabinet.
- Identifier les leviers d'amélioration organisationnelle en interne.
- Accompagner le(s) gestionnaire(s) pour créer une relation clients (copropriétaires et Conseil Syndical) en cohérence avec vos valeurs.

Pré-requis

Travailler dans le secteur de l'immobilier et manager une équipe.

Programme

1 - Le point de départ incontournable : se connaître et reconnaître les autres.

Valider son propre style de comportement par la méthode Success Insights :

- Style naturel
- Style adapté

En connaître les forces et les limites.

Connaître et reconnaître le style de ses interlocuteurs

Connaître les émotions liées à votre style

Valider vos valeurs et motivations

2 - Le Syndic aujourd'hui

Etat des lieux

Causes et Stratégie possible

3 - Le rôle de l'organisation



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

Cabinet :

- Accueil téléphonique, Accueil physique : des points névralgiques
- Objectifs à rechercher, améliorations à apporter
- Retours d'expérience du Groupe

Le gestionnaire et l'organisation du Cabinet

Le cadre de fonctionnement

La Gestion du temps : pilier de l'organisation

- Comment s'organiser ?
- Comment tenir bon ?
- Retours d'expérience

4 - Le Gestionnaire face à la demande Client

Relation avec les Copropriétaires

- Attentes
- Risques
- Stratégie de réponse
- Retours d'expériences

Relation avec le Conseil Syndical

- Attentes
- Risques
- Stratégie de réponse : personnalisation
- Comment en faire un partenaire ?
- Conduite d'une réunion de CS personnalisée
- Retours d'expériences

5 - Conclusion

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE