



DEVENIR MANAGER COACH SELON LES PROFILS DE SON EQUIPE

Le management de réseau est spécifique car il est question d'animer des équipes d'indépendants. Le manager a pour mission principale de transmettre les clés de la réussite à ses filleuls. Il doit attirer les meilleurs profils et les dynamiser selon leur niveau d'avancement dans leur carrière d'indépendant. Il doit soigner sa communication et l'adapter au profil de chacun.

La présente formation a pour objet de conforter le manager dans cette mission pour développer la motivation, le professionnalisme et l'activité de son équipe.

Durée

2 jours / 16 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **S'approprier la méthode DISC pour identifier les bons profils et les leviers de motivation des personnes à manager**
- **Identifier les compétences d'un conseiller pour recruter efficacement**
- **Adapter son style de management et adopter le bon positionnement**
- **Piloter la performance de ses équipes**

Public

Conseillers immobiliers indépendants
De 1 à 15 participant(s) maximum

Contenu pédagogique :

Comprendre les profils DISC pour mieux recruter et manager

Présentation de la méthode DISC : les 4 couleurs et leurs caractéristiques

Identification de son propre profil de manager

Lecture rapide des profils de ses collaborateurs

- *Atelier : reconnaître les besoins, sources de stress et leviers de motivation selon les profils*

Modalités d'intervention

Session inter- entreprise, intra-entreprise ou individuelle

Recruter en tenant compte du DISC

Les compétences pour performer en tant que conseiller indépendant

Le profil idéal d'un conseiller indépendant

Structurer son entretien de recrutement

Questionnement et écoute active

Creuser les motivations

Valider les compétences

Adapter son discours de recrutement à chaque couleur DISC

- *Atelier : S'entraîner aux techniques d'entretien*

Prérequis

Aucun

Se positionner en tant que leader

Définition du management

Manager ou leader ?

Les qualités et attitudes indispensables du manager coach

Adapter son style de management selon le profil DISC

Sanction de la formation

Attestation de formation

Former, coacher, motiver et piloter la performance

- Former un conseiller indépendant (logique de parcours)
Définir des objectifs personnalisés
Savoir fixer un cap et piloter les résultats (tableaux de bord simples)
Mener des entretiens de suivi efficaces
- *Atelier : S'entraîner à mener des One to one*
- Accompagner et coacher un conseiller indépendant
- *Atelier : S'entraîner à mener des entretiens de coaching*
- Identifier les mécanismes de la motivation
- *Atelier : Mener un entretien de remotivation*

Formateur

Formateur et consultant sénior professionnel.
Spécialiste du management d'équipe commerciale

Démarche et méthodes pédagogiques :

Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit »

Méthodes

Participative, basée sur le questionnement des participants,

Active, faisant appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative, et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

Alternance des techniques suivantes : Exposés, démonstrations, exercices d'application, mise en situation sur des cas concrets, ateliers

Remise d'un support pédagogique – outils – fiche Pocket

Modalités d'évaluation :

Evaluation en amont (positionnement)

Evaluation formative en cours de session

Evaluation finale des acquis (exercices pratiques - mise en situation - ateliers)

Evaluation de la satisfaction à chaud

Evaluation à froid (sous 3 à 6 mois)