

REFERENCE
IMMRH5.2
DUREE
14 Heures
PUBLIC VISE
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)</li><li>▪ Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau</li><li>▪ Les salariés et agents commerciaux employés en tant que négociateurs immobiliers, détenteurs d'une attestation d'habilitation fournie par le titulaire de la carte d'agent immobilier.</li></ul>
MOYENS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Support de cours</li><li>▪ Exercices</li><li>▪ Bilan de fin de stage</li></ul>
PAGE
1/1

## Programme de Formation

### IMMOBILIER Les entretiens individuels et professionnels

#### OBJECTIFS

- ✚ Acquérir les outils et méthodes de bases afin de bien gérer et organiser les entretiens individuels et professionnels

#### PROGRAMME

##### ✚ COMMENT TRANSFORMER UNE OBLIGATION EN VALEUR AJOUTEE POUR L'ENTREPRISE

- Le contexte juridique
- Les enjeux

##### ✚ L'ENTRETIEN ANNUEL D'EVALUATION

- Les 4 règles d'or pour réussir ses entretiens
- Le déroulement de l'entretien et la méthodologie
- Mener un entretien d'évaluation : mise en situation

##### ✚ L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL OBLIGATOIRE

- La distinction entre les différents types d'entretiens
- Le bilan formation
- Notion de parcours professionnel