

REFERENCE
IMMRH5.3
DUREE
14 Heures
PUBLIC VISE
<ul style="list-style-type: none">Les titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier (ou s'il s'agit d'une personne morale, son représentant légal)Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureauLes 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.
MOYENS PEDAGOGIQUES
<ul style="list-style-type: none">Support de coursExercicesBilan de fin de stage
PAGE
1/1

Programme de Formation

IMMOBILIER Gestion du temps et des conflits

OBJECTIFS

- ✚ Acquérir les outils et méthodes de bases afin de gérer son temps et les éventuelles situations conflictuelles

PROGRAMME

✚ S'ORGANISER :

- Définir ses priorités

✚ LA PLANIFICATION :

✚ LE TEMPS RELATIONNEL :

- Les différents modes de temps relationnels
- Comment gérer une surcharge de travail

✚ GAGNER EN EFFICACITE :

- L'espace de travail, l'organisation, le travail en équipe

✚ LES TYPES DE CONFLITS ET LES ETAPES DU CONFLIT

✚ LES DIVERGENCES :

- Les types de divergence
- Comprendre les divergences
- Sortir des divergences

✚ LE BLOCAGE :

- Les comportements
- Sortir du blocage
- Le conflit ouvert et anticiper les divergences