

★ OBJECTIFS

- Diriger une équipe
- Développer votre leadership
- Apprenez à collaborer et faire Collaborer
- Devenez le médiateur de tous les conflits
- Motivez, encadrez et boostez vos équipes

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 20h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

- **Introduction** 1'30
- **Test de positionnement** 5'00

Module 1 : Manager une mission, une posture

- Pourquoi devenir manager ? 5'43
- Quel est le rôle du manager d'équipe ? 2'51
- Quels sont les devoirs du manager 2'20
- Les compétences du manager 5'00
- Quelles sont les qualités et les compétences requises pour devenir manager ? 6'50
- Comment réussir sa prise de fonctions 7'49
- Les erreurs à éviter lors de la prise de fonction 3'20
- Quiz de module 5'00

TOTAL : 45'23

Module 2 : individualiser les stratégies de motivation du manager

- Comment individualiser les stratégies de motivation 12'45
- Motiver vos collaborateurs par les signes de reconnaissance 3'30
- Comment favoriser la motivation et les performances des membres de votre équipe ? 8'10
- Stratégie pour remotiver ses collaborateurs 7'50
- Comment créer une alliance avec son chef ? 6'34
- Comment manager un senior 7'00
- Manager plus sénior que soit 5'04
- Manager la génération Y 5'55
- Quiz de Module 5'00

TOTAL : 1'01'48

Module 3 : Le management situationnel

- Comment maîtriser les 4 styles de management situationnel 7'50
- 4 Colors 4'55
- Maîtriser les quatre styles de management 15'00
- Les différentes approches managériales en fonction des styles 5'00
- Développer des compétences en partant des besoins individuels 15'00
- Réguler les différents comportements 5'00
- Développement de la performance opérationnelle 15'00
- Quiz de Module 5'00

TOTAL : 1'12'45

Module 4 : Apprendre à déléguer

- Déléguer : Passer du faire au faire faire 5'00
- Les 6 Étapes de la délégation 8'00
- Prendre des singes ou déléguer 4'00

TOTAL : 17'00

★ OBJECTIFS

- Diriger une équipe
- Développer votre leadership
- Apprenez à collaborer et faire Collaborer
- Devenez le médiateur de tous les conflits
- Motivez, encadrez et boostez vos équipes

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 20h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 5 : Mener des entretiens avec ses collaborateurs

- Les étapes d'un entretien réussi 5'45
- Pratiquer l'écoute active 10'00
- Qu'est-ce qu'un feedback ? 1'48
- Les étapes d'un Feedback réussi 9'02
- Mener l'entretien annuel d'évaluation 3'36
- Mener l'entretien bi-annuel professionnel 6'50
- Quiz de module 5'00

TOTAL : 42'01

Module 6 : Appréhender le leadership

- Introduction : Appréhender le leadership 0'30
- Qu'est-ce qu'être un Leader : l'ABR du leadership 7'55
- Leadership et influence 5'55

TOTAL : 14'20

Module 7 : Manager le changement

- Mettre en place une culture du changement 7'30
- Un leadership sans peur 1'29
- Agilité organisationnelle 1'42
- Accompagner les transformations 2'50
- Gérer les résistances du changement 9'25

TOTAL : 22'56

Module 8 : Animer une réunion

- Les bénéfices d'une réunion 1'30
- Les 3 clés pour animer vos réunions 11'00
- Le développement par le travail collaboratif 3'20

TOTAL : 15'50

Module 9 : Comment appréhender le conflit ?

- Quelles sont les principales sources de conflit au travail 2'08
- Du désaccord au conflit 2'57
- Quels sont les coûts et les risques de conflits 1'34
- Le conflit peut-il être une opportunité ? 1'45
- La mécanique interne du conflit 1'50
- Les 5 étapes du conflits 2'56
- Les facteurs d'inflation du conflit 1'46
- Les 3 cerveaux, le stress et le conflit 3'57

TOTAL : 18'53

★ OBJECTIFS

- Diriger une équipe
- Développer votre leadership
- Apprenez à collaborer et faire Collaborer
- Devenez le médiateur de tous les conflits
- Motivez, encadrez et boostez vos équipes

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 20h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👤 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

Module 10 : Développer une intelligence relationnelle

- Intro **3'25**
- Établir un rapport d'égal à égal pour vous affirmer avec tact **1'44**
- Cultiver un regard positif **1'10**
- S'affirmer sainement, adopter une attitude constructive **2'33**
- Comment se contrôler et gérer un conflit de manière constructive **1'55**
- Pratiquer l'écoute active **3'07**
- Poser des limites et dire non **3'57**
- Les états du moi, parent, adulte, enfant **6'01**
- Sortir des jeux relationnels **4'05**

TOTAL :

27'57

Module 11 : Résoudre un conflit ouvert

- Intro **5'18**
- Anticiper et désamorcer les conflits latents **3'51**
- Les préalables avant de gérer le conflit **1'00**
- Gestion des conflits internes - Comment s'y prendre **2'17**
- Comment se préparer à aborder un sujet conflictuel **0'44**
- Organiser la rencontre pour dénouer le conflit **2'44**
- Désamorcer l'escalade d'un conflit **2'44**
- Un conflit bien résolu, qu'est-ce que c'est ? **1'20**
- Résoudre un conflit avec un client en 5 étapes **3'11**
- La réunion de régulation, régler les problèmes **3'51**

TOTAL :

27'00

Module 12 : Adopter une attitude constructive dans le conflit

- Intro : **1'00**
- Les attitudes face aux conflits selon Thomas Kilmann **6'37**
- Gérer nos conflits intérieurs **7'34**
- Maîtriser l'art du contournement **0'35**
- Répondre aux objections du client ou du collaborateur **4'02**
- La méthode DESC - communication non violente **2'10**
- Questionner et changer ses perceptions **3'13**
- Oser le lâcher prise **5'29**
- Gérer l'après conflit **1'14**

TOTAL :

31'54

Module 13 : Arbitre au médiateur - Gérer un conflit en tant que tiers

- Les approches de la gestion de conflits **2'27**
- Les avantages et rôles du médiateur **3'39**
- Être manager et médiateur **3'31**

★ OBJECTIFS

- Diriger une équipe
- Développer votre leadership
- Apprenez à collaborer et faire Collaborer
- Devenez le médiateur de tous les conflits
- Motivez, encadrez et boostez vos équipes

- Les qualités du médiateur
- Une médiation réussie en 8 étapes

TOTAL :

1'28
3'38
14'43

Module 14 : créer un environnement de travail plus collaboratif

- Intro
- Des valeurs pour faciliter la collaboration
- La charte relationnelle / Le code de bonne conduite
- Les chartes de l'engagement mutuel
- Clarifier rôles et responsabilités pour éviter le conflit

4'14
0'53
6'38
1'16
2'17

TOTAL :

15'18

Module 15 : Ouvrir des paradigmes au-delà du conflit

-
- La gestion de conflits dans l'entreprise libérée
- Les jeux de domination, pourquoi nous cherchons le pouvoir

2'44
2'59

TOTAL :

5'43

Module 16 : Communiquer dans le désaccord

- Qu'est-ce qu'un désaccord
- Ce qu'il faut retenir avant de formuler un désaccord

3'48
10'21

TOTAL :

14'09

Module 17 : Améliorer ses talents relationnels

- Améliorer ses talents relationnels – partie 1 10'09
- Améliorer ses talents relationnels – partie 2 10'16

TOTAL :

20'25

Module 18 : Management à distance

- L'histoire du management à distance
- Genèse : Du manager au E-manager
- Les spécificités du management à distance
- Quand la distance ne remet pas en question les pratiques habituelles du management
- Une pratique managériale évolutive pour prendre acte de la distance
- Le concept de distance - partie 1
- Le concept de distance - partie 2
- La notion d'équipe à distance
- Les risques associés aux équipes dispersées
- Les déterminants de la performance des équipes distantes
- Les outils pour gérer la distance - Partie 1
- Les outils pour gérer la distance - Partie 2
- Les outils pour gérer la distance - Partie 3
- Les bonnes pratiques du management à distance

9'46
10'52
6'15
2'59
12'11
8'33
12'00
7'40
8'19
7'54
9'18
9'19
13'36
8'04

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 20h45

🏛 FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

👥 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨 CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

- Diriger une équipe
- Développer votre leadership
- Apprenez à collaborer et faire Collaborer
- Devenez le médiateur de tous les conflits
- Motivez, encadrez et boostez vos équipes

○ Le rôle du manager - Partie 1	12'55
○ Le rôle du manager - Partie 2	8'50
○ Le rôle du manager - Partie 3	11'21
○ L'accompagnement RH pour gérer la distance – Partie	19'14
○ L'accompagnement RH pour gérer la distance – Partie 2	9'30
○ Les outils	12'07
○ Conclusion	7'56

TOTAL : 3'18'39

Module 19 : Gestion du stress

○ Intro	1'35
○ Qu'est-ce que le stress	2'03
○ Définition psychologique	3'08
○ Les agences stresseurs	3'33
○ Les manifestations et signes du stress	3'23
○ Les conséquences du stress sur la santé	5'44
○ Comment évaluer son stress	1'49
○ Comment mieux gérer son stress et ses émotions	7'31
○ Résoudre les situations difficiles et conflits interpersonnels - Partie 1	14'30
○ Résoudre les situations difficiles et conflits interpersonnels - Partie 2	7'29
○ L'ascenseur émotionnel : Qu'est-ce que c'est et comment l'utiliser ?	16'46
○ Comment la médecine chinoise analyse les émotions	12'25
○ Comment créer un environnement de bien-être au travail et éviter le stress	16'07
○ Les solutions pour appréhender le stress	9'04
○ Comment être positif - Partie 1	11'02
○ Comment être positif - Partie 2	9'40
○ S'entourer d'influences positives	6'50
○ Éviter les influences négatives	7'21
○ L'importance de savoir dire non au travail	7'01
○ Comment dire non sans culpabiliser	10'47
○ 5 étapes pour lâcher prise rapidement	6'18
○ Nos exercices de respiration pour combattre le stress et l'anxiété	12'57
○ La MINDFULNESS, la méditation pleine conscience	8'27
○ L'EFT ou Emotional Freedom Technique pour réduire le stress	13'40

TOTAL : 3'19'10

Module 20 et 21 : Le management public : approches conceptuelles et enjeux de pilotage

○ Étude de cas	30'00
○ Quiz Final	5'00
○ Test de satisfaction	5'00

TOTAL : 15'05'54

+ contenu PDF
+ contenu management public

3'00'00
2'40'00

TOTAL : 20'45'54

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 20h45

🏛️ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Evulogo étudie chaque dossier individuellement et vous accompagne dans les démarches de financement.

🎯 MOYENS

Pédagogiques :

- Cours théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz composé de QCU

🗨️ CONTACT

Tél :

01 84 80 80 95

E-mail :

accompagnement@evolugo.fr

NDA :

42680221468

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

🕒 HORAIRES

Libres en E-learning