

Optimisation pratique des processus Internes et de pilotage

Public	Prérequis	Durée	Prix
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Collaborateurs Immobiliers ◆ Gestionnaires d'Équipe ◆ Nouveaux Employés 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Aucun prérequis spécifique 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Durée : 21 H ◆ Présentiel / Intra entreprise 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Coût : 3000 € HT

Présentation

Formation avancée en expertise immobilière, axée sur l'optimisation des processus et le développement de compétences de pilotage de l'activité. Conçue pour les professionnels expérimentés de l'immobilier, cette formation pratique vous permettra de maîtriser les défis du secteur et d'atteindre l'excellence opérationnelle.

Principaux contenus

- ◆ Module 1: Diagnostic de la Situation Actuelle
- ◆ Module 2 : Stratégie d'Optimisation et Planification
- ◆ Module 3: Gestion de la Qualité et Certification
 - ◆ Module 4: Leadership et Gestion d'Équipe
 - ◆ Module 5: Technologies et Automatisation
- ◆ Module 6: Suivi de la Performance et Évaluation

Modalités et délai d'accès à la formation

- ◆ Présentiel/Intra entreprise
- ◆ Possibilité de valider un bloc de compétence
- ◆ Tout au long de l'année, l'accès à la formation se fait sur demande

Après la formation

- ◆ Les apprenants seront capables d'optimiser les processus internes du cabinet de diagnostics immobiliers tout en renforçant les compétences et la motivation.

◆ Documents administratifs remis

- ◆ Attestation d'assiduité
- ◆ Certificat de réalisation
 - ◆ Plan d'action
 - ◆ Règlement intérieur
- ◆ Livret d'accueil stagiaire
- ◆ Programme de formation détaillé

Objectifs généraux

- ◆ Optimisation des processus internes : Identifier, analyser et améliorer les processus internes pour accroître l'efficacité opérationnelle, réduire les coûts et garantir la satisfaction client.
- ◆ Utilisation des technologies et automatisation : Apprendre à tirer parti des technologies et des outils de gestion de projet pour automatiser les tâches répétitives et simplifier les opérations.
- ◆ Gestion de la qualité et certification : Mettre en place un système de gestion de la qualité conforme aux normes de l'industrie, garantissant des diagnostics immobiliers de haute qualité.
- ◆ Formation et développement des collaborateurs : Évaluer les compétences des collaborateurs, élaborer des plans de formation et encourager le développement professionnel pour renforcer l'expertise de l'équipe.
- ◆ Suivi de la performance et amélioration continue : Établir des indicateurs de performance, surveiller la qualité des diagnostics, recueillir le feedback client et mettre en œuvre des améliorations continues.
- ◆ Planification stratégique et objectifs métier : Définir une vision claire pour l'entreprise, établir des objectifs stratégiques et élaborer un plan d'action pour atteindre ces objectifs.
- ◆ Communication efficace avec les clients : Développer des compétences de communication pour interagir efficacement avec les clients, répondre à leurs besoins et maintenir une relation de confiance.
- ◆ Certification et accréditation : Comprendre les processus de certification et d'accréditation pour assurer la conformité réglementaire et la crédibilité du cabinet.

Les plus de la formation

- ◆ Des intervenants qualifiés, aux compétences techniques et pédagogiques actualisées
- ◆ Une formation active et inter active avec des mises en situation sur cas concret
- ◆ Remise d'une documentation complète et ciblée

Mode d'évaluation des acquis

- ◆ Evaluation au fur et à mesure de la progression.
- ◆ Evaluation continue clôturée par des cas concrets.
- ◆ Appréciation par le participant du niveau d'amélioration de ses connaissances et compétences.
- ◆ Suivi régulier par un plan d'action

Accès à la formation

- ◆ Conditions d'accès PSH (Personne en Situation de Handicap) disponible sur notre site internet

Validation

- ◆ La validation de la formation repose sur l'acquisition effective des compétences par les participants, démontrée à travers leur capacité à appliquer les connaissances dans des situations réelles de travail.

Accompagnement

- ◆ Le stagiaire se forme sur son lieu d'activité (Intra)
- ◆ En début de formation, le formateur EFPAC évalue ses besoins et lui crée un parcours individualisé en lui fixant des objectifs de formation et d'entraînement.
- ◆ Notre formateur accompagne le stagiaire de façon personnalisée afin d'appréhender les connaissances, de valider les prérequis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Les échanges sont permanents avec le formateur.
- ◆ Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques et dans la réalisation de leurs supports.
- ◆ En fin de formation, le formateur valide l'ensemble des travaux, établit le bilan et transmet les résultats de la formation au travers d'un bilan personnalisé accompagné de l'attestation de formation.

PROGRAMME DETAILLE :

Objectif	DUREE
MODULE 1 - Diagnostic de la Situation Actuelle	3 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Évaluation des processus actuels ◆ Analyse des forces et des faiblesses ◆ Identification des opportunités d'amélioration ◆ Alignement des objectifs métier 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Tableau blanc ◆ Ordinateur ◆ Camera ◆ Projecteurs

Objectif	DUREE
MODULE 2 – Stratégie d'Optimisation et Planification	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Définition de la vision de l'entreprise ◆ Établissement d'objectifs clairs ◆ Élaboration d'une stratégie d'optimisation ◆ Planification des actions à court et à long terme 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Tableau blanc ◆ Ordinateur ◆ Camera ◆ Projecteurs

Objectif	DUREE
MODULE 3 – Gestion de la Qualité et Certification	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Normes de qualité dans les diagnostics immobiliers ◆ Certification et accréditation ◆ Mise en place d'un système de gestion de la qualité ◆ Audit interne et amélioration continue 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Tableau blanc ◆ Ordinateur ◆ Camera ◆ Projecteurs

Objectif	DUREE
MODULE 4 – Leadership et Gestion d'Équipe	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Leadership dans le secteur des diagnostics immobiliers ◆ Gestion des équipes multidisciplinaires ◆ Motivation et engagement des collaborateurs ◆ Développement du leadership personnel 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Tableau blanc ◆ Ordinateur ◆ Camera ◆ Projecteurs

Objectif	DUREE
MODULE 5 – Technologies et Automatisation	4 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Utilisation des technologies pour l'efficacité opérationnelle ◆ Systèmes de gestion de projet et de suivi ◆ Automatisation des tâches répétitives ◆ Intégration de logiciels spécialisés 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Tableau blanc ◆ Ordinateur ◆ Camera ◆ Projecteurs

Objectif	DUREE
MODULE 6 – Suivi de la Performance et Évaluation	2 heures
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Tableaux de bord de performance ◆ Mesure de la qualité des diagnostics ◆ Feedback des clients et satisfaction ◆ Révision et ajustement de la stratégie d'optimisation 	MOYENS
	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Supports de cours ◆ Tableau blanc ◆ Ordinateur ◆ Camera ◆ Projecteurs

Les exercices

- ◆ Analyse de processus : Les participants seront invités à choisir un processus spécifique de leur propre cabinet, à l'analyser en détail pour identifier les inefficacités et à proposer des améliorations.
- ◆ Exercices de leadership : Des simulations de situations de gestion d'équipe seront utilisées pour permettre aux participants de développer leurs compétences en leadership, notamment la résolution de conflits et la prise de décisions.
- ◆ Utilisation d'outils technologiques : Les participants pratiqueront l'utilisation d'outils technologiques tels que des logiciels de gestion de projet ou des systèmes de suivi de la qualité pour améliorer l'efficacité opérationnelle.
- ◆ Formation des collaborateurs : Les participants concevront et présenteront une séance de formation sur un sujet lié aux diagnostics immobiliers pour améliorer leurs compétences en formation et en développement des collaborateurs.
- ◆ Tableaux de bord de performance : Les participants créeront des tableaux de bord de performance pour suivre les indicateurs clés de performance de leur propre cabinet et en discuteront avec le groupe.
- ◆ Audit interne : Les participants effectueront un audit interne de leur cabinet pour évaluer la conformité aux normes de qualité et proposer des mesures d'amélioration.
- ◆ Simulation de communication client : Des simulations de communication client seront utilisées pour améliorer les compétences en communication et la gestion des relations avec les clients.