

★ 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. Evolugo 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. Evolugo 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

Module 10 : Développer une intelligence relationnelle

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

TOTAL : 27'57

Module 11 : Résoudre un conflit ouvert

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

TOTAL : 27'00

Module 12 : Adopter une attitude constructive dans le conflit

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

TOTAL : 31'54

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

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

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. Evolugo 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

○ Les qualités du médiateur	1'28
○ Une médiation réussie en 8 étapes	3'38
TOTAL :	14'43

Module 14 : créer un environnement de travail plus collaboratif

○ Intro	4'14
○ Des valeurs pour faciliter la collaboration	0'53
○ La charte relationnelle / Le code de bonne conduite	6'38
○ Les chartes de l'engagement mutuel	1'16
○ Clarifier rôles et responsabilités pour éviter le conflit	2'17

TOTAL : 15'18

Module 15 : Ouvrir des paradigmes au-delà du conflit

○	
○ La gestion de conflits dans l'entreprise libérée	2'44
○ Les jeux de domination, pourquoi nous cherchons le pouvoir	2'59

TOTAL : 5'43

Module 16 : Communiquer dans le désaccord

○ Qu'est-ce qu'un désaccord	3'48
○ Ce qu'il faut retenir avant de formuler un désaccord	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	9'46
○ Genèse : Du manager au E-manager	10'52
○ Les spécificités du management à distance	6'15
○ Quand la distance ne remet pas en question les pratiques habituelles du management	2'59
○ Une pratique managériale évolutif pour prendre acte de la distance	12'11
○ Le concept de distance - partie 1	8'33
○ Le concept de distance - partie 2	12'00
○ La notion d'équipe à distance	7'40
○ Les risques associés aux équipes dispersées	8'19
○ Les déterminants de la performance des équipes distantes	7'54
○ Les outils pour gérer la distance - Partie 1	9'18
○ Les outils pour gérer la distance - Partie 2	9'19
○ Les outils pour gérer la distance - Partie 3	13'36
○ Les bonnes pratiques du management à distance	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 MINDFULLNESS, 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 3'00'00
+ contenu management public 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. Evolugo 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