

CENTRE DE FORMATION FNAIM 38

PROGRAMMATION 2017 -2018

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT/JOUR
23/11/2017 07/12/2017	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place et conduire les entretiens professionnels individuels <p>Objectifs :</p> <p style="text-align: center;">OBJECTIF GENERAL</p> <p>A l'issue de la formation le participant est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduire et réussir ses Entretiens de recrutement <p style="text-align: center;">OBJECTIFS OPERATIONNELS</p> <p>A l'issue de la formation le participant est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparer son entretien de recrutement et réunir toutes les conditions - Connaître les bases méthodologiques du processus - Utiliser les techniques d'entretien - Sélectionner la candidature la plus adaptée et l'intégrer <p>Public : Les gérants et responsables d'agences immobilières</p>	Jean-Paul Isoni Cabinet INRHU	<p>Adhérents : 220,00 € HT</p> <p>Non adhérents : 300,00 € HT</p>
16/01/2018 23/01/2018	<ul style="list-style-type: none"> • Conduire et réussir ses entretiens de recrutement <p>Objectifs :</p> <p style="text-align: center;">OBJECTIF GENERAL</p> <p>A l'issue de la formation le participant est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conduire et réussir ses Entretiens de recrutement <p style="text-align: center;">OBJECTIFS OPERATIONNELS</p> <p>A l'issue de la formation le participant est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préparer son entretien de recrutement et réunir toutes les conditions - Connaître les bases méthodologiques du processus - Utiliser les techniques d'entretien - Sélectionner la candidature la plus adaptée et l'intégrer <p>Public : Les gérants et responsables d'agences immobilières</p>	Jean-Paul Isoni Cabinet INRHU	<p>Adhérents : 220,00 € HT</p> <p>Non adhérents : 300,00 € HT</p>

DATE	THEME	INTERVENANT	TARIF HT/JOUR
23/04/2018 14/05/2018 08/10/2018	<ul style="list-style-type: none"> • Réussir ses fonctions d'encadrement <p>Objectifs :</p> <p style="text-align: center;">OBJECTIF GENERAL</p> <p>A l'issue de la formation le participant est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Comprendre et s'approprier les outils pour un encadrement dynamique, motivant, et ACTUEL, et réussir dans ses fonctions <p style="text-align: center;">OBJECTIFS OPERATIONNELS</p> <p>A l'issue de la formation le participant est capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Se positionner en tant que Responsable hiérarchique <ul style="list-style-type: none"> ○ Connaître ses prérogatives de fonctions. ➤ Développer un management actuel et efficace (et adapté aux spécificités sociologiques 2018) <ul style="list-style-type: none"> ○ Elaborer un style d'encadrement ajusté ○ Comprendre, acquérir et mettre en œuvre les outils actuels et motivants du management d'équipe : (Délégation ; Evaluation ; Evaluation au quotidien ; Motivation) ○ Elaborer un système cohérent d'animation et de suivi des collaborateurs ○ Conjuguer Sens et Finances en tenant compte des évolutions endogènes et exogènes. ➤ Mieux se connaître pour renforcer l'efficacité de ses fonctions d'encadrement ➤ Analyser les situations d'encadrement et décider (analyses situationnelles) <p>Public : Les gérants et responsables d'agences immobilières</p>	Jean-Paul Isoni Cabinet INRHU	<p>Adhérents : 220,00 € HT</p> <p>Non adhérents : 300,00 € HT</p>