

«MANAGER ET PRODUCTEUR »

Réussir à manager tout en produisant

Programme détaillé

- 1- Quels sont les enjeux et les problématiques liés à la double fonction ?
- 2- Comment adopter une posture et un positionnement efficace et adapté face à ses équipes et ses dirigeants ?
- 3- Comment gérer les tensions liées à l'activité et au double positionnement de joueur et arbitre ?
- 4- Comment gérer ses priorités et organiser la part de temps dédiée au management ?
- 5- Comment établir son plan de management ?
 - En fonction du temps à consacrer ?
 - Des besoins spécifiques des collaborateurs ?
- 6- Les fonctions essentielles du management ?
 - Conduite ou participation aux recrutements ou à la validation
 - Intégrer efficacement ses collaborateurs et compléter son « diagnostic » pour prendre une décision
 - L'animation individuelle élément clef de la réussite en transaction
 - La conduite de réunions à valeur ajoutée, ou comment combattre la routine
- 7- Comment mener des accompagnements efficaces, structurés et motivants ?
 - Les techniques d'observation
 - Les techniques de debriefing
- 8- Plan d'actions manageriales
- 9- Evaluation et conclusion du séminaire.

Les modalités de participation

- ✓ **DUREE :** 14 heures
- ✓ **DISTANCIEL (online) :**
4 sessions de 3h30
- ✓ **PRESENTIEL :**
2 sessions de 7h
- ✓ **DATES :** nous consulter
- ✓ **DELAIS :** accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ **INDICATEUR DE RESULTAT :**
Satisfaction client 2025 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ **HORAIRES :**
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- **Evoluer vers un vrai rôle de manager**
- **Gérer la « double casquette »**
- **Concentrer son temps de management vers les actions les plus rentables**

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Vous positionner efficacement dans un rôle de management intermédiaire.
- Gagner de la légitimité à 360°.
- Augmenter la performance de vos équipes
- Vous préparez à des évolutions de fonction.

... inscrivez-vous dès maintenant !

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

- Les managers ayant aussi un rôle opérationnel
- Les collaborateurs qui se préparent à un poste de management

Moyens pédagogiques

- Des exposés de l'animateur
- Des mises en situation
- Des échanges et travaux dirigés
- Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyens d'évaluation

- Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
- Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans les métiers de l'immobilier

L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité aussi bien par le consultant que par les participants.

MULTISCORE
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS
Tél : 01 44 71 36 07
info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

Document remis

Support de formation

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

**A l'issue de la formation,
une attestation de formation* éligible loi Alur,
vous sera délivrée**

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*