



Mieux communiquer et coopérer au service du projet immobilier

Formation présentielle

Durée : 7 heures

PUBLIC

Chargés de projets, responsables de projets, chargés de patrimoine, responsables patrimoine,

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

TARIF

Nous consulter

INTERVENANT

Formateur expert en projet immobilier

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. Les acteurs du projet : bien les identifier et bien les comprendre

- Les conditions pour une équipe-projet efficace
- Les principaux acteurs : leurs profils, leurs attentes, leurs divergences...

2. De la conception à la livraison du programme : quelles difficultés, quels risques ?

- Rappel des étapes-clés, enjeux et risques associés
- Difficultés, dérapages et conflits possibles

3. La communication en mode projet : un peu de savoir-faire, beaucoup de savoir-être

- Les grands registres d'expression à maîtriser
- Les pièges de la communication interpersonnelle
- Bien communiquer c'est avant tout savoir écouter
- Oral ou écrit : choisir le bon vecteur pour communiquer
- Bien se connaître pour mieux communiquer avec tous les acteurs du projet : quelques notions d'Assertivité

4. En cas de conflit entre les acteurs du projet : les options possibles

- Les 5 scénarios possibles en cas de conflit
- Le rôle stratégique du chef de projet

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Prendre conscience de sa posture de communicant, et interagir avec tous les acteurs du projet immobilier (internes et externes)
- Optimiser sa communication pour faciliter les échanges, et s'adapter à tous les profils d'interlocuteurs
- Traiter les difficultés relationnelles liées au déroulement du programme
- Optimiser les grands outils de la communication et de la coopération pour être plus efficace au quotidien

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- Autopositionnement sur des compétences.
- Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- Evaluation de la satisfaction à chaud.
- Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- L'accord hiérarchique est nécessaire.
- Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.



Mieux communiquer et coopérer au service du projet immobilier

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

4. L'impact du temps dans la relation entre les acteurs

- Bien gérer son temps pour préserver ses relations
- Eliminer les « voleurs de temps » sans nuire à la relation
- Les bons réflexes pour résister à la pression

Les grands outils de communication et de coopération

- Messagerie : bien l'utiliser sans en abuser
- Réunions et comptes-rendus : outils de production et de communication

PUBLIC

Chargés de projets, responsables de projets, chargés de patrimoine, responsables patrimoine,

PRÉ-REQUIS

Maîtriser la langue française

INTERVENANT

Formateur expert en projet immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03