



Recruter les négociateurs sans se tromper

Objectif : ce séminaire vous permettra de mener vos opérations de recrutement de négociateurs – mais également des autres collaborateurs grâce aux méthodes et outils apportés - en multipliant les chances de réussite.

Public ciblé : ce cursus est destiné aux personnes chargées du recrutement des prospecteurs et/ou négociateurs : patrons d'agence, managers, responsables d'équipe commerciale.

Continuité du cursus : ce séminaire est bâti dans la continuité de notre séminaire « Management dynamique de l'équipe commerciale ». Nous conseillons de suivre d'abord ce cursus managérial avant de vous consacrer au recrutement. Il est en effet important de maîtriser et de communiquer votre approche du management dès les premiers entretiens de recrutement.

Particularité : ce séminaire est bâti en fonction des spécificités des marchés immobiliers de la Réunion et de la Guadeloupe, que nous connaissons parfaitement. Il développe notamment la problématique du statut que vous allez devoir choisir pour vos futurs recrues.

Orientation : ce séminaire est conçu dans une approche strictement RH et met à votre disposition, en les vulgarisant, les principaux outils et méthodes jusqu'alors réservés aux professionnels du secteur.

Modalités : nos supports pédagogiques exploitent systématiquement l'outil vidéo associé à une documentation sous PDF.

Un questionnaire à choix multiple (QCM) vous permet de valider l'apprentissage de chacun des modules. Vous devrez obtenir un taux de réussite de 80 % pour progresser vers le module suivant, sans limite du nombre d'essais.

Durée : le temps estimé pour suivre ce cursus est de 12 heures.

Animation : ce séminaire est conçu et animé par Olivier Paris, directeur de l'Observatoire de l'Immobilier, titulaire d'une maîtrise en droit privé des affaires & d'un cursus complémentaire en gestion des ressources humaines (GRH).

Validation loi Alur : un certificat de formation attestant que vous avez suivi avec succès ce cursus consacré aux fondamentaux de la prospection des mandats d'une durée de 12 heures vous sera communiqué en fin de séminaire.

Coût de la formation TTC		
	Coût global	Soit coût horaire
Agence partenaire	495 euros	41,25 euros
Agence non Obs	645 euros	53,75 euros

Votre inscription est valable jusqu'à la fin du 3ème mois suivant celui de votre paiement, sans limitation de consultations



Recruter les négociateurs sans se tromper

Programme du séminaire :

Le programme est scindé en 8 parties, dont 5 sont consacrées à un axe de travail distinct.

- Introduction au recrutement.
- Axe N° 1 : Préparer votre recrutement.
 - Définir votre prestation « Entreprise ».
 - Déterminer le profil du poste à pourvoir.
 - Informer votre équipe.
 - Préparer la logistique.
- Axe N° 2 : Rechercher vos candidats.
 - Le débauchage d'un négociateur en place.
 - La recherche de candidats tous azimuts.
- Axe N° 3 : Sélectionner vos candidats.
 - Les outils de pré-sélection.
 - Les outils de sélection.
 - L'entretien individuel.
 - L'entretien de mise en situation.
 - L'analyse graphologique et le test de l'arbre.
 - Dernière sécurisation.
- Axe N° 4 : Intégrer vos candidats.
 - Les principes et les modalités du plan d'intégration.
 - Proposition d'un plan d'intégration d'un négociateur junior.
- Axe N° 5 : Interrompre une opération non concluante.
 - Les indicateurs de performance incontournables.
 - L'approche juridique de votre décision.
 - L'approche managériale de votre décision.
- Axe N° 6 : Alternative au recrutement de négociateurs *es qualité*.
- Conclusion du séminaire.

Séminaire mis en ligne le 10 Juin 2022.