

## FICHE FORMATION

# G1.14 ANIMATION individuelle

**DURÉE EN JOURS :** 1

**PUBLIC :**

Manager d'équipe  
Directeur/trice d'agence immobilière

**PRÉREQUIS :** Aucun

**OBJECTIFS :**

- Bien connaître le profil de son collaborateur  
Rédiger les objectifs perso validés  
Déterminer des ratios et des indicateurs de performance  
Manager la performance au quotidien  
Développer sa créativité pour faire évoluer l'expérience  
collaborateurs en accord avec les objectifs du centre de profit

**DÉLAIS ET MODALITÉS** (9h-12h30 / 14h-17h30)

**D'ACCÈS :** Lieux : salle de formation à l'agence NABACA GRASSE, 129 Route de Cannes, 06130 GRASSE

**EFFECTIFS :** Entre 4 et 8 apprenants.

**TARIFS ET CONTACTS :** 350€ ht par apprenant.  
420€ apprenant pour les conseillers/ères.

**INSCRIPTION :** contact@nabcube

**MÉTHODES** Formation dispensée dans une salle dédiée.

**PÉDAGOGIQUES :** Documents supports de formation.  
Apports théoriques, vidéos, cas pratiques.  
Mises en situation, jeux de rôles.  
Feedback et brainstorming entre apprenants et avec le formateur.

**SUIVI DE L'EXÉCUTION** Feuille de présence.

**ET MODALITÉS** Questionnaire d'auto-évaluation pré-formation.

**D'ÉVALUATION DU** Questionnaire d'évaluation post formation.

**RÉSULTAT** Questionnaire d'évaluation 1 mois après la formation.

**MATÉRIEL À PRÉVOIR :** De quoi prendre des notes, téléphone (pour flasher QR CODES)

En savoir plus:

Matinée:

- 9h accueil et présentation
- 9h30 : déterminer des objectifs individuels en fonction du profil di collaborateur
- 10h30 : Quel message ? Préparation , formalisme
- Midi 30 : pause
- Après midi
- 14h : presenter une réunion hebdo, mensuelle , lancement année
- 15h30 : mise en situation
- 17h qcm et débriefing
- 17h30 : fin

-