



REUSSIR SES ENTRETIENS DE RECRUTEMENT DANS LE SECTEUR DE L'IMMOBILIER

Demi-journée

(mise à jour du programme : 22/02/2023, version n° : 1)

Sur un marché de l'emploi actuellement en tension pour les sociétés du secteur de l'immobilier, réussir et pérenniser ses recrutements est un enjeu business majeur.

Les principaux objectifs pour les managers immobiliers sont de :

Comprendre les nouvelles attentes des candidats, S'approprier des techniques d'entretiens efficaces, Améliorer ses pratiques.

Durée: 3.50 heures / 0.50 jour(s)

Profils des apprenants

TPE, PME du secteur de l'immobilier :

- tout professionnel de l'immobilier en charge du recrutement et de l'intégration
- Managers immobiliers
- Dirigeants

Prérequis

aucun

Accessibilité :

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap.

Contactez le référent handicap qui étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation :

e.lambert@ptc-formation-conseil.fr

Modalité d'admission :

Sur inscription contactez-nous : contact@ptc-formation-conseil.fr

Effectif minimum : 6

Effectif maximum : 14

Type d'action de formation :

Action de formation

Formation répondant aux critères des formations obligatoires des agents immobiliers (**décret n° 2016-173 du 18 février 2016**) **Formation "transverse" : Management RH (définition selon OPCO)**

(Domaine de formation : 300 Spécialités plurivalentes des services)

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux, les attentes des candidats et identifier les clés de réussite,
- Identifier les points forts et les axes d'amélioration de ses entretiens de recrutements,
- Réaliser des entretiens de recrutements efficaces (motivations, compétences comportementales).

Contenu de la formation

- Les enjeux du recrutement dans l'immobilier
 - Le coût d'un recrutement raté
 - Alternatives, stratégie, marque employeur : l'essentiel se joue avant
 - Les obligations en matière de discrimination
 - Les nouvelles attentes des candidats dans l'immobilier
- Techniques d'entretiens de recrutement efficaces
 - Communication non verbale et écoute active
 - Point de vigilance : les biais cognitifs
 - Les motivations intrinsèques du candidat (valeurs, sens) : la clé de la réussite
 - Jeu de rôle : Pratique de l'entretien de motivation
 - Retour d'expérience : partage et analyse
- Évaluer les compétences comportementales (soft-skills)
 - Identifier les soft-skills clés du métier et du poste
 - Comment les évaluer ?
 - Mise en situation sur un poste en immobilier : Comment distinguer le vrai du faux ?
 - Partage de bonnes pratiques

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

formateur : Caroline SIMON

Caroline est Manager RH indépendante orientée sur l'expérience collaborateur et sur les résultats. 20 ans d'expérience opérationnelle en RH dans des contextes de forte croissance, de restructurations, de création, avec une double expertise RH et financière.

Caroline accompagne aujourd'hui les entreprises en audit, stratégie RH, performance, optimisation, développement RH, conseils et formation des managers opérationnels.

Elle a récemment accompagné en management de transition une PME de l'immobilier de 200 salariés. Forte de ces expériences, pour PTC Formation et Consulting, Caroline propose, aux professionnels de l'immobilier, des formations RH, et plus précisément sur le recrutement et l'intégration des collaborateurs en agence.

Hélène VANDERWEGEN et Emmanuelle BOUSSARIE pour la gestion administrative et financière

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Approche théorique et pratique par une méthode de transmission combinée :
 - Affirmative (basée sur l'exposé pour apports théoriques)
 - Interrogative (participation guidée par le formateur)
 - Démonstrative (exercices pratiques)
 - Applicative (mise en situation, simulation de situations de travail.)
- Mise à disposition sur extranet du participant des documents supports à la suite de la formation.
- Un accompagnement est proposé durant le mois qui suit la formation: Email pour les questions diverses

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de TVA en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.



PRATIQUE . THÉORIE . COMPÉTENCE
FORMATION & CONSULTING

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Quiz d'évaluation fin de formation
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Prix :

Pour les salariés:

- sur la base d'une formation en présentiel inter-entreprises : 150.00 € par participant
- sur la base d'une formation en présentiel en intra entreprise (concernant uniquement vos collaborateurs) : prix sur devis (possibilité de formations sur mesure).

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre OPCO. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

Pour les indépendants :

sur la base d'une formation en présentiel inter entreprise : 150.00 €

Vous pouvez bénéficier d'une prise en charge par votre FIFPL ou AGEFICE suivant votre statut d'indépendant. Consultez notre site internet pour plus de détail : www.ptc-formation-conseil.fr

PTC Formation et Consulting | 12 rue Stuart Nantes 44100 |

contact@ptc-formation-conseil.fr | 0768462473

Numéro SIRET: 90901888900016

Société par actions simplifiée (SAS). | au capital de 1000 €

Exonérée de **TVA** en vertu de l'article 261-4-4°-a du Code Général des Impôts

Numéro de déclaration d'activité: 52440964444 (auprès du préfet de région de: Pays de la Loire)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'Etat.