

MANAGER UNE EQUIPE ET PILOTER LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE

Certification RNCP41800BC05- Piloter une équipe et des projets de développement stratégique.

Aussi accessible par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

DURÉE : 5 jours (35 heures)

PUBLIC :

- Nouveaux entrants dans le domaine de la gestion immobilière ou souhaitant intégrer ce secteur.
- Professionnels avec une première expérience entre 1 et 3 ans dans des fonctions liées à la gestion immobilière, souhaitant consolider leurs compétences et acquérir des connaissances plus approfondies.
- Professionnels aguerris souhaitant réinterroger leur pratique.

Titulaires d'une VAE partielle ou d'une recevabilité sur le Bachelor Gestionnaire d'affaires immobilières (GESAI)* ayant besoin d'une formation complémentaire pour valider le bloc de compétences - *Piloter une équipe et des projets de développement stratégique - RNCP41800BC05* manquant à leur certification

* **Titre reconnu par l'état NIVEAU 6** - Enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles par décision du 18/12/2025 - [Fiche RNCP 41800](#) - Codes NSF 310 et 313 - Habilitant aux cartes professionnelles

TARIF : 2500 € nets

OBJECTIFS

- ▶ Organiser l'activité quotidienne d'une structure ou d'un service immobilier
- ▶ Manager une équipe immobilière dans une posture éthique et inclusive
- ▶ Animer le pilotage opérationnel de l'activité
- ▶ Piloter la création ou l'évolution d'une structure immobilière
- ▶ Élaborer un modèle économique immobilier structuré
- ▶ Construire un prévisionnel financier d'activité immobilière
- ▶ Conduire un projet de développement immobilier

CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 – Organisation et pilotage de l'activité immobilière

Objectif : Garantir la continuité de service et l'atteinte des objectifs

1. Organisation opérationnelle de l'activité

- Organisation de l'activité immobilière
 - identification des missions clés
 - articulation des tâches récurrentes et exceptionnelles
- Définition des priorités opérationnelles
 - gestion des urgences
 - contraintes réglementaires vs objectifs de production
- Planification et échéanciers
 - allocation du temps
 - gestion des pics d'activité
- Atelier pratique : organisation de l'activité d'un service immobilier

2. Pilotage de l'activité et continuité de service

- Continuité d'activité : priorisation en situation dégradée
- Transmission des consignes
 - clarté des attendus
 - points de contrôle
- Atelier pratique : répartition des tâches et ajustement des charges

Evaluation jour 1 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

MANAGER UNE EQUIPE ET PILOTER LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE

PREREQUIS :

- Être titulaire d'un niveau 5 (Bac+2) (droit, notariat, économie & gestion) et de 4 mois d'expérience professionnelle, tout secteur confondu ou justifier d'une expérience équivalente dans le domaine de l'immobilier.

FORMAT :

- Présentiel/Distanciel

Modalités d'accès à la formation

- Apporter la preuve d'un niveau 5 (Bac+2) ou d'une expérience équivalente dans le domaine de l'immobilier par tous moyens (contrats de travail, feuilles de salaire, travaux professionnels...)
- Entretien avec un(e) conseiller(e) formation ESPI Executive.

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

- Formation opérationnelle s'appuyant sur les connaissances et l'expérience des participants en immobilier, des études de cas et mises en situation
- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation

Jour 2 – Management d'équipe et posture managériale

Objectif : Manager une équipe immobilière dans une posture inclusive

1. Posture managériale et communication

- Rôle du manager immobilier
- Posture éthique et inclusive
 - non-discrimination
 - égalité de traitement
 - prise en compte des situations individuelles
- Communication managériale
 - écoute active
 - reformulation
 - feedback constructif
- Atelier pratique : analyse de situations managériales

2. Gestion des tensions et dysfonctionnements

- Identification des tensions
 - surcharge
 - conflits de rôle
 - incompréhensions
- Méthodes de traitement
 - médiation
 - arbitrage
 - ajustement organisationnel
- Atelier pratique : traitement d'une situation de tension simulée

Evaluation jour 2 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

Jour 3 – Pilotage de la performance et animation des équipes

Objectif : animer les équipes dans une logique d'amélioration continue

1. Tableaux de bord et suivi d'activité

- Indicateurs d'activité
 - production
 - délais
 - qualité de service
- Construction d'un tableau de bord, lecture et analyse des écarts
- Atelier pratique : construction d'un tableau de bord d'activité

MANAGER UNE EQUIPE ET PILOTER LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE

LA FORMATION

- Émargement distancié
- Chaque A la fin de chaque journée : questions orales ou écrites (QCM, Quiz...)
- A l'issue de la formation, une évaluation finale est organisée. Elle a pour but l'obtention de la certification *Piloter une équipe et des projets de développement stratégique* - RNCP41800BC05 est soumise à la réussite à l'évaluation finale telle que mentionnée dans le référentiel d'activités, de compétences et d'évaluation inscrit au RNCP.
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

2. Animation des réunions et décisions correctives

- Réunions de pilotage
 - objectifs
 - indicateurs
 - décisions
- Décisions correctives
 - analyse des causes
 - suivi des actions
- Atelier pratique : animation d'une réunion de suivi

Evaluation jour 3 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

Jour 4 – Projets de développement stratégique et outils numériques

1. Modèle économique et prévisionnel financier

- Étude de marché appliquée
- Construction du modèle économique
 - clientèles cibles
 - canaux de distribution
 - ressources et partenariats
- Prévisionnel financier
 - compte de résultat
 - trésorerie
 - seuil de rentabilité
- Atelier pratique : construction d'un modèle économique simplifié

2. Gestion de projet et outils numériques

- Méthodologie de gestion de projet
 - étapes et planning
 - budget et risques
- Outils numériques et collaboratifs
 - CRM et logiciels métiers
 - outils collaboratifs et apports de l'IA
- Atelier pratique : sélection d'outils numériques adaptés à son projet

Evaluation jour 4 : mise en situation et cas pratiques via les ateliers

MANAGER UNE EQUIPE ET PILOTER LES PROJETS DE DEVELOPPEMENT STRATEGIQUE

Contacts :

Campus Paris

paris.executive@groupe-espi.fr

Campus Nantes

nantes.executive@groupe-espi.fr

Campus Marseille

marseille.executive@groupe-espi.fr

Campus Aix-en-Provence

aix.executive@groupe-espi.fr

Campus Bordeaux

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

Campus Lyon

lyon.executive@groupe-espi.fr

Campus Montpellier

montpellier.executive@groupe-espi.fr

Campus Lille

lille.executive@groupe-espi.fr

Jour 5 – Synthèse et évaluation finale

PARTIE 1 : Étude de cas

- A partir d'une problématique proposée, le candidat doit
 - organiser l'activité d'une équipe immobilière ;
 - présenter un dispositif de pilotage opérationnel ;
 - concevoir un projet de création ou d'évolution d'activité immobilière
 - élaborer un modèle économique et un prévisionnel financier ;
 - justifier le choix d'outils numériques et collaboratifs

PARTIE 2 : Soutenance orale (individuelle ou en sous-groupes)

Le candidat démontre

- La pertinence de l'analyse de la situation
- La conformité juridique des actions proposées
- La cohérence du raisonnement professionnel
- La capacité à prioriser et sécuriser