

## Parcours « Huissier Manager »

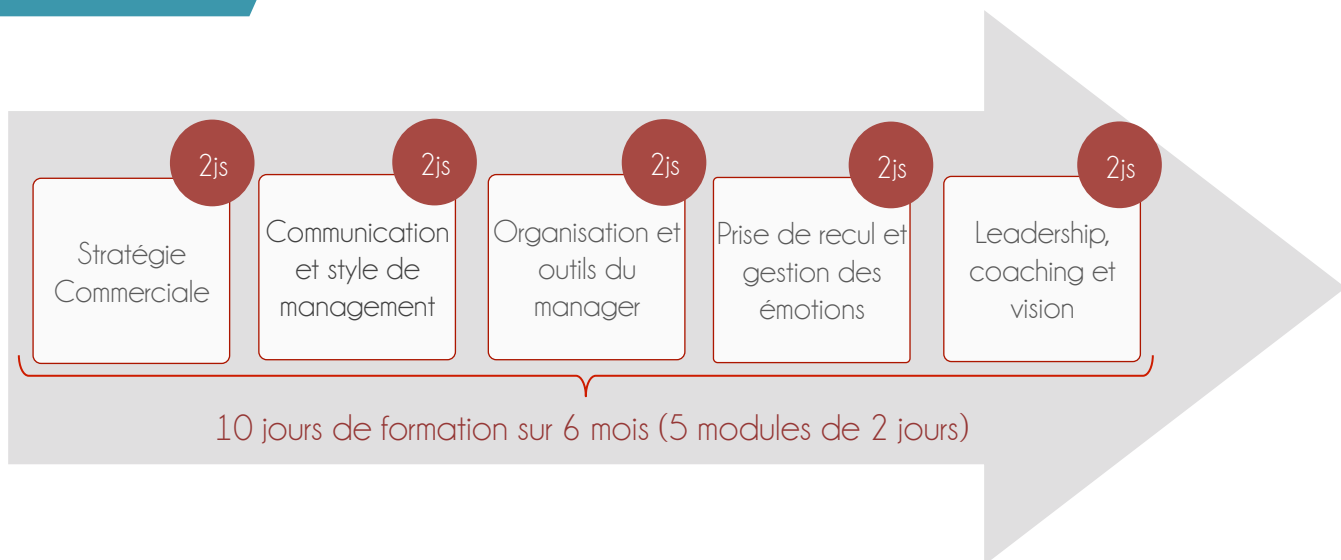
Le programme 'Huissier Manager' est un parcours complet de **formation sur 5 mois** pour améliorer sa **posture de manager**, développer son **leadership**, **guider son équipe** avec des outils efficaces et **développer la performance** de son Etude.

### Bénéfices



- Un **accompagnement complet** répondant à des besoins identifiés par des Huissiers et pour des Huissiers.
- La **transmission d'outils efficaces et précis** pour améliorer son organisation, sa communication, son management et sa stratégie.
- Un **suivi régulier** pour une application sur le terrain concrète et ajustée.
- Un **retour sur investissement** pour vos compétences, vos équipes et votre étude pour 350€/jour (déjeuner inclus)

### Formats



### Pour qui?



- Pour tout huissier de justice et administrateur d'immeubles qui cherche à **donner un nouveau souffle** à son étude, **renforcer ses outils** et **développer sa posture de chef d'entreprise**
- Pour tout manager qui souhaite **faire évoluer les talents** de ses collaborateurs et **construire une équipe performante**

# Objectifs

## Stratégie Commerciale



- Analyser son marché et définir sa stratégie commerciale
- Savoir utiliser les outils marketing dans l'administration de biens
- Identifier le potentiel de ses projets et définir ses cibles clients
- Définir ses objectifs, construire son business plan et passer à l'action

## Communication et style de management



- Découvrir et comprendre l'outil DISC
- Prendre connaissance et conscience de son profil individuel
- Analyser le fonctionnement de son équipe grâce à DISC
- Mettre en place des actions concrètes pour des interlocuteurs précis

## Structure et outils du manager



- Définir et harmoniser les objectifs individuels et collectifs
- Développer un cadre d'équipe adapté
- Techniques et entraînements aux entretiens individuels et réunions
- Déléguer, prioriser et responsabiliser en fonction de l'autonomie

## Prise de recul et gestion des émotions



- Accompagner les émotions dans son équipe
- Développer sa capacité de prise de recul et d'analyse
- Accompagner rationnellement et émotionnellement un conflit
- S'entraîner aux techniques de relaxation et de maîtrise de soi

## Leadership, coaching et vision



- Renforcer l'adhésion de son équipe, sa vision et son identité
- Utiliser les techniques fondamentales du coaching
- Développer les talents et accompagner le potentiel de son équipe
- Conduire le changement



*Un programme de formation construit par des huissiers pour des huissiers.*

## Stratégie commerciale

La profession de l'huissier de justice et administrateur d'immeubles change, les nouvelles technologies mises à disposition de la profession aussi. La société d'image dans laquelle évolue l'huissier de justice et administrateur d'immeubles le contraint à devenir non seulement un communicant mais aussi un stratège et un commercial usant d'outils marketing.



Ce module reprend les fondamentaux de la posture commerciale qu'un huissier de justice et administrateur d'immeubles doit adopter pour « sortir du lot », se démarquer, positionner son offre sur un marché concurrentiel.

Ce module permet aussi de comprendre ce qui est permis ou non aux huissiers de justice et administrateurs d'immeubles afin d'optimiser son champ d'action, son rayonnement commercial et le développement de son Étude.

## Objectifs

- Analyser son marché et définir sa stratégie commerciale
- Savoir utiliser les outils marketing dans l'administration de biens
- Identifier le potentiel de ses projets et définir ses cibles clients
- Définir ses objectifs, construire son business plan et passer à l'action

## Bénéfices

- La vision claire d'une stratégie commerciale
- Le développement d'arguments de vente et de prospection
- Une activité redynamisée
- Une offre de service et de produits attractive et argumentée
- Un positionnement prix assumé

## Déroulé pédagogiques

- Pourquoi et comment segmenter les clients ?
- Analyse de l'existant et opportunités de business.
- Offre produits/services : la gamme proposée
- Politique de prix.
- Communication et promotion des locations : publicité, outils de marketing direct.
- Elaboration de la stratégie et de son Plan d'Actions Commerciales
- Suivi et pilotage de l'activité



*Un programme de formation construit par des huissiers pour des huissiers.*

L'huissier de justice et administrateurs d'immeubles interagissent avec des profils très différents : confrères, partenaires, clients, associés, équipes, justiciables. Adapter sa communication et celle de son Etude à son interlocuteur est une clé pour dégager une image actuelle, dynamique et attractive. C'est aussi une compétence essentielle pour réussir ses prises de parole en public.



Le module « Communication et style de management » propose un outil puissant et intuitif appelé DISC qui permet de comprendre comment s'adapter à son interlocuteur pour favoriser la relation et gagner en impact dans le choix de ses mots et de ses gestes.

Est inclus dans ce module l'obtention de son profil personnel complet permettant de comprendre en finesse son mode de communication naturel et comment le transformer en une véritable force tant dans son management que dans ses relations professionnelles.

## Objectifs

- Découvrir et comprendre l'outil DISC
- Prendre connaissance et conscience de son profil personnel
- Analyser le fonctionnement de son équipe grâce à DISC
- Mettre en place des actions concrètes pour des interlocuteurs précis : clients, prospects, collaborateurs, partenaires.

## Bénéfices

- Plus de charisme et amélioration de l'image de l'Etude
- Réussir ses prises de parole en public
- S'adresser de la bonne manière à la bonne personne
- Capter l'attention et l'intérêt de la personne ou d'un public
- Mieux faire fonctionner l'ensemble de ses collaborateurs

## Déroulé pédagogique

- Familiarisation avec les 4 profils comportementaux dominants
- Identification et prise de conscience de ses points forts, faiblesses et limites.
- Comment identifier les comportements de ses interlocuteurs (contenu et contenant: communication verbale et non verbale)
- Préparation de sa stratégie de communication (quel contenu pour quel profil)
- Réussir sa prise de parole en public
- Adapter sa communication
- Appropriation de l'outil par mises en situations réelles



*Un programme de formation construit par des huissiers pour des huissiers.*

# Organisation et outils du manager

Une Etude est une entreprise. La croissance de son activité implique la constitution d'une équipe, petite ou grande.



Coordonner, guider, responsabiliser est un métier qui s'apprend, qui se comprend, et qui s'affine avec le temps. Manager une équipe, c'est rendre autonomes des ressources, ajuster la place et la fonction de chacun pour tirer le meilleur du collectif.

Que vous soyez rôdé à cette fonction ou pas, le module « Structure et outil du manager » propose de confronter votre expérience terrain aux principes fondamentaux du management. Vous y découvrirez des outils concrets et efficaces pour optimiser le fonctionnement de votre équipe et de votre étude tout en améliorant la gestion de votre temps et de vos priorités.

## Objectifs

- Définir et harmoniser les objectifs individuels et collectifs
- Développer un cadre d'équipe adapté et efficace
- Développer des techniques et s'entraîner aux entretiens individuels et réunions
- Déléguer, prioriser et responsabiliser en fonction de l'autonomie
- Gérer son temps et ses priorités

## Bénéfices

- Des collaborateurs responsabilisés et autonomes
- Un gain de temps et d'efficacité durant les réunions et les face à face
- Une cohésion renforcée au sein de l'Étude
- De la sérénité pour le manager

## Déroulé pédagogique

- Les rôles et missions du manager
- Définir un cadre de travail sain, clair et efficace
- Maîtriser et optimiser ses réunions d'équipe
- Gérer les entretiens individuels (feedback, recadrage, conflit, accompagnement)
- Réussir sa délégation et la montée en autonomie de ses collaborateurs
- Mieux gérer son temps et ses priorités
- Obtenir des infos, les analyser et les présenter (Communication, contenu, plan d'action)
- Identification de situations réelles et plan d'action individuel



*Un programme de formation construit par des huissiers pour des huissiers.*

## Prise de recul et gestion des émotions

Le développement de son Etude et d'activités complémentaires, les délais à respecter, le management de son équipe, les déplacements, peuvent être sources d'une montée en pression générant du stress à titre personnel et/ou collectif. Leurs impacts peuvent être répercutés sur la cohésion de l'équipe, sur la communication interne et/ou externe (clients, partenaires, sphère personnelle) et sur la performance de l'Etude elle-même.

Ce module « Prise de recul et gestion des émotions » permet l'acquisition d'outils pour anticiper et gérer les situations difficiles, protéger la cohésion de l'équipe et faciliter l'équilibre pro/perso. L'ensemble est gage d'une performance individuelle et collective durable et pérenne.



### Objectifs

- Accompagner les émotions dans son équipe
- Développer sa capacité de prise de recul et d'analyse
- Accompagner rationnellement et émotionnellement un conflit
- S'entraîner aux techniques de relaxation et de maîtrise de soi

### Bénéfices

- Un gain de sérénité personnelle et collective
- Voir le conflit comme une opportunité
- L'obtention de compromis gagnant / gagnant
- Etre à l'aise avec ses émotions et celle de ses interlocuteurs

### Déroulé pédagogiques

- Définition du conflit
- Comment agir face à un conflit?
- Comment se préparer face à un conflit (objectifs, argumentations, solutions)?
- Un outil de diagnostic efficace de son équilibre et de celui de ses collaborateurs
- L'assertivité ou comment communiquer ce que l'on ressent sans gérer de conflit
- Les rôles manipulateurs, les comprendre, les détecter, les déjouer
- Identification de situations réelles et plan d'action individuel



*Un programme de formation construit par des huissiers pour des huissiers.*

# Leadership, coaching et vision

Le coaching permet de fixer des objectifs clairs, précis et d'obtenir des résultats concrets et mesurables. Utilisées dans le domaine du sport initialement, les techniques de coaching sont désormais reconnues et adaptées au monde de l'entreprise. Leurs utilisations dans le domaine du management permet de responsabiliser ses collaborateurs et de les faire se dépasser notamment pour un objectif commun.

Le module « Leadership, coaching et vision » permet à l'Huissier-Manager de donner du sens à son Etude, de donner envie à ses collaborateurs, de générer l'adhésion et l'implication de son équipe. C'est la posture du chef d'entreprise qui guide et voit loin afin d'anticiper les choix stratégiques et d'accompagner les changements de marché, de lois, de règles et de génération.

## Objectifs

- Renforcer l'adhésion de son équipe, sa vision et son identité
- Utiliser les techniques fondamentales du coaching
- Développer les talents et accompagner le potentiel de son équipe
- Conduire le changement

## Bénéfices

- Une équipe motivée, impliquée et force de proposition
- Une vision claire de l'évolution de l'Etude et de son équipe
- L'anticipation et la gestion des grandes étapes de l'entreprise
- Une cohésion globale renforcée

## Déroulé pédagogique

- Techniques de coaching adaptées à son métier et à son équipe
- Développer un contexte motivant au quotidien
- Passer de Huissier à Huissier Manager
- L'alignement Vision - Valeurs - Charte d'équipe, Cycle de vie d'une équipe
- Détection des talents et fidélisation
- Anticiper les changements
- Application à sa situation réelle et plan d'action individuel



*Un programme de formation construit par des huissiers pour des huissiers.*

## Julien Maugey



Julien connecte son expertise pédagogique et ses expériences à l'international pour offrir un accompagnement dans le développement des comportements professionnels et personnels. Ses expériences à l'international (consultant et formateur dans 10 pays et 3 continents) lui procurent un esprit vif, ouvert et créatif. Rôdé face à la diversité et au changement, Julien a su s'adapter aussi bien aux grandes entreprises (Epson, Dell, Mango) qu'aux PME (5 ans dans un cabinet de formation orienté PME). Sa vocation est la découverte et l'expression du talent et son atout l'écoute et la créativité.

*Signe particulier : la bienveillance!*

## Julien Soive



Julien inspire confiance et fiabilité. Ses qualités d'écoute, d'observation et d'engagement lui confèrent un style d'animation unique et impactant ainsi qu'une forte capacité à interpeller. Ses expériences d'entrepreneur et de formateur à l'international lui permettent de s'adapter rapidement et d'accompagner le changement dans des environnements multiculturels. Julien collabore depuis plus de 6 ans avec des PME et multinationales sur le développement des comportements professionnels, gages de performance. Sa vocation pour le comportement et son naturel pragmatique lui octroient un talent pour la performance durable. *Signe particulier : l'enthousiasme pragmatique!*

## Lilian Lacorne



Lilian cumule 25 ans d'expérience sur le secteur de l'immobilier. Au delà d'exercer comme « Expert de Justice en évaluation Immobilière et en gestion d'Immeubles et de Syndic » auprès de la cours d'Appel de Montpellier, il est aussi gérant, agent immobilier, consultant et formateur. Ses expériences de Directeur d'agence, de groupe immobilier, de DRH et de Manager lui confèrent une lecture du terrain et de la stratégie commerciale très opérationnelle et efficace. *Son signe particulier : La sérénité efficace !*

## Olivier Graille



Olivier, un parcours en 3 étapes: sur le terrain dans des enseignes de la grande distribution comme manager de centres de profits, puis dans les Ressources Humaines (formation, recrutement, RH, social) dans des grands groupes internationaux en France et à l'étranger. Olivier accompagne des équipes de management de PME et de grandes entreprises dans la gestion de situations complexes, dans l'évaluation des compétences et dans la construction d'outils RH et de management. Les partis-pris : Livrables concrets et pragmatiques, créativité dans les moyens pédagogiques... *Signe particulier: sa bonne humeur contagieuse!*

## Pierre Vinot



De formation supérieure DESS de psychologie sociale, Doctorat de Gestion, AMP INSEAD le parcours professionnel de Pierre a alterné recherche, formation et application terrain : Professeur à l'université (IAE Aix n Provence), directeur des Ressources Humaines Groupe Schneider Electric, Groupe Lyonnaise des Eaux, directeur adjoint ESC Montpellier, Directeur Technique Groupe Hay Management.

Consultant, coach, gastronome, Pierre apporte accompagnement, soutien, analyse auprès des dirigeants et des entreprises en quête de nouveaux repères. *Signe particulier: comportementaliste malicieux!*



## Pédagogie



- Exercices de simulation sur les entretiens-clés du manager (avec et sans vidéo)
- Exercices d'application basés sur cas réels
- Evaluations individuelles
- Un profil complet DISC avec identification de ses couleurs
- Des fiches d'analyse, de préparation et d'évaluation
- Des mises en pratique par des dynamiques ludiques
- Soirées thématiques avec interventions d'experts
- Co-développement

## Coaching (Option)



- Tout au long du programme « Huissier Manager » nous suggérons au participant un coaching professionnel: 1 session d'une heure après chaque module de formation. 150€ la session soit 750€uros HT pour les 5 sessions.
- Celui-ci permet un accompagnement individuel dès le retour à l'Etude et offre la possibilité d'ancrer et d'approfondir l'apprentissage et l'expérience de la formation.
- A travers le processus de coaching, l'Huissier prend du recul sur son activité et son équipe, définit ses objectifs personnels d'évolution et est accompagné dans leurs atteintes par un expert.

## Cadence



- Le programme « Huissier Manager » est composé de 5 séminaires de 2 jours chacun (soit 10 jours au total).
- Le déroulé pédagogique du programme « Huissier Manager » a été spécialement conçu pour proposer 5 séminaires complémentaires et interdépendants.



- Le programme « Huissier Manager » se déroule sur Paris intramuros pour faciliter l'accès des participants et gagner du temps. Le lieu permet de lier confort et travail, pour un apprentissage efficace et agréable. La salle de formation sera communiquée 1 mois avant le début du programme.

- Les frais de transport, d'hébergement seront à la charge des participants.
- Le déjeuner des participants est pris en charge par Humanitud Formation & Coaching
- L'ensemble des frais pédagogiques (supports, documents numériques, fiches de travail, ...) seront fournis par Humanitud Formation & Coaching à l'ensemble des participants inscrits.

## Conditions d'inscription

### Modalités d'inscription :

L'inscription se fera directement à partir du logiciel d'inscription Evenium suivant la logique du premier arrivé, premier inscrit. Une fois le nombre de participant inscrits atteint, une liste d'attente sera générée. Pour valider leur inscription les participants devront régler la globalité du programme soit 3500€uros.

### Modalités de paiement :

Les paiements seront réalisés par virement bancaire, par carte bancaire à travers le logiciel d'inscription Evenium ou par chèque (possibilité de 3 chèques encaissés en décalé) sur le compte bancaire de Humanitud Formation & Coaching SARL. Tout participant qui n'aura pas réalisé son paiement ne pourra pas participer aux modules de formation.

### Modalités d'annulation :

Le participant peut annuler sa participation à la globalité du programme et être remboursé à 100% si celle-ci est actée (email et confirmation téléphonique) 2 mois avant la date du premier module, à 50% un mois avant la date, à 20% 2 semaines avant la date. Une fois le programme commencé, 20% du montant des modules restant sera remboursé.

### Modalités d'absence :

Les absences n'engendreront aucun remboursement. Les participants devront prévenir de leur absence le plus tôt possible afin que Humanitud puisse avoir le temps d'adapter le module de formation (email et confirmation téléphonique).

Le programme « Huissier Manager » est développé par Humanitud Formation & Coaching, cabinet de formation spécialisé dans l'accompagnement des entreprises et des personnes à travers leurs évolutions structurelles et comportementales.

Humanitud

[www.humanitud.com](http://www.humanitud.com)

[j.soive@humanitud.com](mailto:j.soive@humanitud.com) - 06.77.75.02.22

[j.maughey@humanitud.com](mailto:j.maughey@humanitud.com) - 06.58.78.32.56