

Parcours «Huissier Manager»

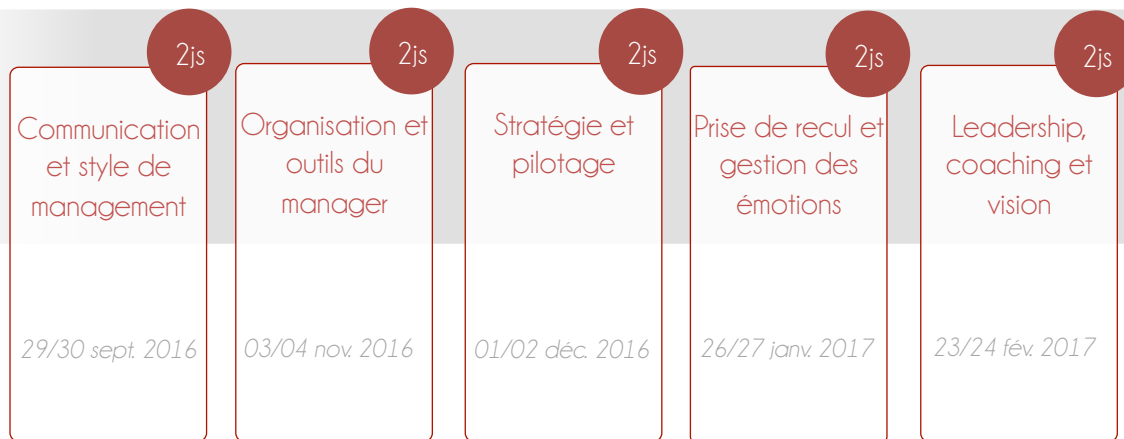
Le programme 'Huissier Manager' est un parcours de formation inédit pour améliorer sa **posture de manager**, développer son **leadership**, **guider son équipe** avec des outils efficaces et **développer la performance** de son Etude.

Bénéfices



- Un **accompagnement complet** répondant à des besoins précis identifiés par des Huissiers et pour des Huissiers.
- La **transmission d'outils efficaces et particulièrement concrets** pour améliorer son organisation, sa communication, son management et sa stratégie.
- Un **retour sur investissement** pour vous, vos équipes et votre étude pour 350€/jour (déjeuners inclus + éligibles à la formation continue)

Formats



10 jours de formation sur 6 mois (5 modules de 2 jours) - Possibilité de participer aux modules à la carte

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

Communication et style de management



- DISC : un outil comportemental puissant pour adapter son discours
- Gagner en charisme et améliorer l'image de son Etude
- Mieux faire fonctionner l'ensemble de ses collaborateurs
- 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 responsabilisant et motivant
- Renforcer la cohésion au sein de l'équipe
- Déléguer et prioriser pour gagner du temps et de la sérénité

Stratégie Et pilotage



- Analyser son marché et définir sa stratégie commerciale
- Utiliser des outils marketing et piloter sa performance (ratios clés)
- Identifier le potentiel de ses projets et définir ses cibles clients
- Définir ses objectifs, construire son business plan et passer à l'action

Prise de recul et gestion des émotions



- Développer sa capacité de prise de recul et d'analyse
- Anticiper et gérer son stress (et celui de son entourage)
- Optimiser et favoriser les relations (négociation et compromis)
- 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
- Anticiper la gestion des grandes étapes de l'Etude
- Conduire le changement

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

Communication et style de management

L'huissier de justice, administrateurs d'immeubles ou non, interagis 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 accompagner ses collaborateurs, favoriser leur implication et leur autonomie.



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 leviers de motivation.

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

- DISC : un outil comportemental puissant pour adapter son discours
- Gagner en charisme et améliorer l'image de son Etude
- Mieux faire fonctionner l'ensemble de ses collaborateurs
- Mettre en place des actions concrètes pour des interlocuteurs précis

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 mes points forts, faiblesses et limites.
- Comment identifier les comportements de mes interlocuteurs (contenu et contenant: communication verbale et non verbale)
- Préparation de ma stratégie de communication (quel contenu pour quel profil)
- Réussir ma prise de parole en public
- Adapter ma 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 responsabilisant et motivant
- Renforcer la cohésion au sein de l'équipe
- Déléguer et prioriser pour gagner du temps et de la sérénité

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.*

Stratégie et pilotage



Que l'on soit administrateur d'immeubles ou pas, une Etude est une entreprise à piloter. Après les modules 1 et 2 focalisés sur le management des Hommes, ce module 3 vous permet de penser ou de repenser votre "Stratégie" (où allons-nous?) et votre "pilotage" (comment y allons-nous?).

«Lorsqu'on ne sait pas vers quel port on navigue, aucun vent n'est le bon» (Sénèque). Vous retracez l'histoire de votre Etude et décidez des étapes clé à venir.

Vous précisez les indicateurs qui vous permettent de piloter votre Etude et son évolution.

Vous prenez du recul sur votre positionnement dans son environnement géographique et économique.

Objectifs

- Analyser son marché et définir sa stratégie commerciale
- Utiliser des outils marketing et piloter sa performance
- 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.

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

- Développer sa capacité de prise de recul et d'analyse
- Anticiper et gérer son stress (et celui de son entourage)
- Optimiser et favoriser les relations (négociation et compromis)
- 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 claires, précis et d'obtenir des résultats concrets et mesurables. Utilisé 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 permettent 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
- Anticiper la gestion des grandes étapes de l'Etude
- 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 votre métier et à votre 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

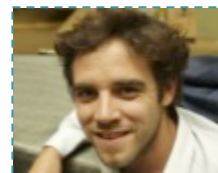
Julien Maugey



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 gage 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'Immeuble 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 confère 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!*

Pédagogie



- Exercice de simulation sur les entretiens clés du manager (avec et sans vidéo)
- Exercice d'applications basés sur cas réels
- Evaluations individuels
- Un profil complet DISC avec identification de ses couleurs
- Des fiches d'analyses, 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 communiqué 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 ou module par module ils préfèrent profiter d'une offre à la carte (le prix jour est alors de 450€ au lieu de 350€).

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 décalés) sur le compte bancaire de Humanitud Formation & Coaching SARL. Tout participant qui n'aura pas réalisé son paiement ne pourra pas participé aux modules de formations.

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

j.soive@humanitud.com - 06.77.75.02.22

j.maughey@humanitud.com - 06.58.78.32.56