

Mieux communiquer et coopérer au service du projet immobilier

Programme de formation - Janvier 2026

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Prendre conscience de sa posture de communicant, et interagir avec tous les acteurs du projet immobilier (internes et externes)
- Optimiser sa communication pour faciliter les échanges, et s'adapter à tous les profils d'interlocuteurs
- Traiter les difficultés relationnelles liées au déroulement du programme
- Optimiser les grands outils de la communication et de la coopération pour être plus efficace au quotidien

Programme

LES ACTEURS DU PROJET : BIEN LES IDENTIFIER ET BIEN LES COMPRENDRE

- Les conditions pour une équipe-projet efficace
- Les principaux acteurs : leurs profils, leurs attentes, leurs divergences...

Validation des acquis : *Diagnostic des équipes projets de chaque participant*

DE LA CONCEPTION A LA LIVRAISON DU PROGRAMME : QUELLES DIFFICULTES, QUELS RISQUES ?

- Rappel des étapes-clés, enjeux et risques associés
- Difficultés, dérapages et conflits possibles

Validation des acquis : *État des lieux des projets en cours et retour sur les projets passés (REX)*

LA COMMUNICATION EN MODE PROJET : UN PEU DE SAVOIR-FAIRE, BEAUCOUP DE SAVOIR-ÊTRE

- Les grands registres d'expression à maîtriser
- Les pièges de la communication interpersonnelle
- Bien communiquer c'est avant tout savoir écouter
- Oral ou écrit : choisir le bon vecteur pour communiquer
- Bien se connaître pour mieux communiquer avec tous les acteurs du projet : quelques notions d'Assertivité

Validation des acquis : *Test d'Assertivité et mises en pratique (Boîte noire, écoute active et DESC)*

EN CAS DE CONFLIT ENTRE LES ACTEURS DU PROJET : LES OPTIONS POSSIBLES

- Les 5 scénarios possibles en cas de conflit
- Le rôle stratégique du Chef de projet

Validation des acquis : *REX et réflexion sur les bénéfices/risques de chaque scénario*

Durée : 14 heures (2 jours)

Public : Tous contributeurs au projet immobilier

Prérequis : Aucun

Moyens pédagogiques :

- Pédagogie active et participative avec alternance d'apports théoriques, de partage d'expérience et d'expérimentation des méthodes et outils proposés
- Retour sur expérience/Mise en pratique/jeux de rôles/exercices ludiques
- Posture du formateur de nature à rassurer et valoriser les stagiaires, s'adapter et faire preuve de flexibilité
- Support documentaire adressé au format PDF à l'issue de la session

L'IMPACT DU TEMPS DANS LA RELATION ENTRE LES ACTEURS

- Bien gérer son temps pour préserver ses relations
- Eliminer les « voleurs de temps » sans nuire à la relation
- Les bons réflexes pour résister à la pression

Validation des acquis : Découverte et application de la Matrice d'Eisenhower + réflexion sur ses « voleurs de temps »

LES GRANDS OUTILS DE COMMUNICATION ET DE COOPERATION

- Messagerie : bien l'utiliser sans en abuser...
- Réunions et comptes-rendus : outils de production et de communication

Validation des acquis : Réflexion sur ses pratiques et axes d'amélioration pour chaque participant

BOUCLAGE

- Quizz final
- Plan Personnel de Progrès
- Bibliographie