

## DEVELOPPEMENT ET ORGANISATION DEL'ACTIVITE SYNDIC

### DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### PUBLIC VISÉ

Titulaires de cartes, gestionnaires et comptables

Prérequis : Fondamentaux sur la copropriété sans expérience requise

### OBJECTIFS

- Optimiser les productivités
- Développer les synergies métiers
- Identifier les pistes d'amélioration des ratios
- Dynamiser la gestion du temps des collaborateurs acteurs du développement
- Accompagner le changement

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges.
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage.
- La formation sera animée par Patrice DURAND, 25 ans dans le secteur immobilier, dirigeant de cabinet ; Ancien directeur des risques garanties financières et assurances ; Ancien Juge au Tribunal de Commerce ; Diplômé E.S.C.P.

### CONTENU DE LA FORMATION

#### **Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h**

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponses

#### **Introduction**

Application des bons principes de développement, basée sur une organisation structurée. Développer le CA sur le métier de syndic.

#### **I - Organisation**

- Management des organisations adaptées en fonction du cabinet et de sa stratégie.
- Taille critique en fonction des portefeuilles gérés.
- Détermination des seuils de productivité par activité.

- Valorisation des prestations
- Analyse des honoraires
- Calcul du coût unitaire moyen par lot
- L'optimisation des logiciels dédiés
- Tableaux de bords de suivi d'activité (création. mise en place et suivi).

## **II - Des collaborateurs acteurs du développement**

- Gestion du temps et organisation personnelle des collaborateurs
  - o Identifier les taches chronophages
  - o Mettre en place des actions correctives
- Animation des équipes
  - o L'adhésion au changement
  - o L'évaluation périodique
  - o La répartition des tâches, le système de délégation
  - o La facturation et l'intéressement
- Accompagner le changement
  - o Le retro planning de la bascule
  - o Les points d'étape
  - o L'analyse corrective des écarts

## **III - Le développement commercial**

- Les outils de la croissance
- La qualité des services apportés
- La réactivité au bénéfice des mandants
- La synergie sur la transversalité métiers

### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

### **COÛT DE FORMATION :**

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 444 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 370 € HT)