

DEVELOPPEMENT ET ORGANISATION DE L'ACTIVITE GERANCE

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 gestion Immobilière sans expérience requise

OBJECTIFS

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

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

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

La relation client

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
 - Identifier les taches chronophages
 - Mettre en place des actions correctives
- Animation des équipes
 - L'adhésion au changement
 - L'évaluation périodique
 - La répartition des taches, le système de délégation
 - La facturation et l'intéressement
- Accompagner le changement
 - Le retro planning de la bascule
 - Les points d'étape
 - 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)