

## DEVELOPPEMENT ET ORGANISATION DE L'ACTIVITE GERANCE

### DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

### 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- 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, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.