



## SYNDIC :

De la carte T/G à la carte S : fondamentaux du métier de syndic, pour les cabinets qui créent et/ou développent un service syndic

(4,5 ou 6 jours)

### Objectifs de la formation :

- Maîtriser les compétences techniques et réglementaires nécessaires à l'exercice de la profession de syndic
- Etre capable d'appréhender les outils de gestion comptable et administrative spécifiques à la copropriété
- Etre en mesure de développer une approche commerciale et relationnelle adaptée à la clientèle de copropriétaires

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



### Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle. Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs. C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

### Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO\* pour les formations Intra. La formation démarre à la signature de la convention\* et les dates sont convenues en accord avec le client. \*Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif distanciel en Inter : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique  
entourée d'une équipe de  
professionnels vous permettant  
d'aborder toutes les situations de  
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :

contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis  
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de  
la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Evaluation sommative au travers d'un  
questionnement tout au long de la  
formation.

Evaluation de la formation par un  
QCM pour mesurer l'atteinte des  
objectifs avec un taux de bonnes  
réponses au minimum de 70%, une  
appréciation globale de la formation  
permettra aussi de valider la  
formation même si vous n'avez pas  
atteint 70%.

Evaluation à chaud par questionnaire  
sur le niveau de satisfaction,

Moyenne obtenue 9,4/10 pour 222  
stagiaires et 26242 heures de  
formation dispensées sur 2024/2025



## Programme de la formation :

### Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

### Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être effectué par rapport à la session précédente.

Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

### Jour 1 matin :

#### 1) Tour de table

- Présentation du programme
- Tour de table
- Règles de vie
- Test de positionnement

#### 2) La prospection client syndic

- Découvrir le client potentiel en identifiant son rôle dans la copropriété
- Visiter la copropriété
- Relever les doléances des copropriétaires vis-à-vis de leur syndic actuel
- Reformuler leurs besoins

#### 3) Le contrat de syndic

- Le contrat type Loi ALUR
- Les tarifs : forfaits et options
- La fiche d'information sur les prix et les prestations
- Les prestations obligatoires et facultatives
- Proposition et vote d'un contrat de syndic en Assemblée Générale

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :  
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.

Moyenne obtenue 9.4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025



## Programme de la formation :

- Validité et dénonciation du contrat de syndic

### **5) Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division**

- Contenu du règlement de copropriété
- Élaboration initiale du règlement de copropriété
- Parties communes et privatives, usage des parties communes
- Publication du règlement de copropriété
- Mise à jour ou modification du règlement de copropriété
- Définition et caractéristiques de l'état descriptif de division
- Modification de l'état descriptif de division

### **6) L'assemblée générale de copropriété**

- Convocation à l'assemblée générale
- L'ordre du jour
- Les résolutions relatives aux comptes
- Les résolutions relatives aux travaux
- Les votes en AG : tantièmes et majorités des articles 24, 25, 25 1, 26 et 26 1, unanimité
- Mandats, pouvoirs, principes de représentation, feuille de présence
- Le bureau de l'assemblée générale : Président, secrétaire, scrutateurs
- Le procès-verbal de l'AG : rédaction, notification, irrégularités
- Les recours contre les décisions d'une AG : cadre, délais, procédure

### **7) La comptabilité du syndic, le budget**

- Le plan comptable de la copropriété
- Le budget de la copropriété : élaboration, vote, suivi
- Les appels de fonds sur budget et pour travaux
- Le fonds travaux Loi ALUR
- Les comptes bancaires de la copropriété
- Les factures ; typologie, imputation et règlement
- La répartition des charges annuelles de la copropriété, l'approbation des comptes
- Les annexes comptables
- Le contrôle des comptes par le Conseil syndical

### **8) L'entretien courant de la copropriété**

- Le périmètre des parties communes de la copropriété
- Les prestations d'entretien des communs et extérieurs
- Le contrôle des prestations d'entretien
- La mise en concurrence des prestataires et entreprises

## L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail : [contact@eurobail-formation.fr](mailto:contact@eurobail-formation.fr)

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

## Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.

Moyenne obtenue 9.4/10 pour 222 stagiaires et 26242 heures de formation dispensées sur 2024/2025



## **Programme de la formation :**

### **8) Les travaux**

- Le carnet d'entretien
- Les visites périodiques de la copropriété avec le syndic et le Conseil syndical
- Le PPA (Plan Pluriannuel de Travaux)
- Les devis de travaux, règles de mise en concurrence
- Les travaux d'urgence décidés par le syndic seul
- Les travaux votés en assemblée générale, les différentes règles de majorités
- Les travaux privatifs en copropriété
- Garanties de l'entrepreneur / Assurance dommage-ouvrage
- Les appels de fonds relatifs aux travaux
- L'utilisation du fonds de travaux Loi ALUR
- Le contrôle de la bonne réalisation des travaux

### **9) La mutation d'un lot en copropriété**

- Le solde intégral de compte
- Le pré-état daté
- L'état daté

### **10) Les doléances des copropriétaires et la gestion des conflits**

- Traitement des doléances et conflits dans la copropriété : pratique générale de gestion des conflits et méthodes de désamorçage
- Résolution des conflits entre occupants (copropriétaires ou locataires)
- Non-respect des règles de voisinage, non-respect des règles d'organisation et des usages de la copropriété
- Conflits relatifs à la gouvernance et aux majorités de votes
- Doléances à l'égard du syndic (indisponibilité, organisation de l'AG...)
- Doléances liées aux entreprises et prestataires (ménage, entretien, espaces verts...)
- Doléances relatives à la vie financière de la copropriété (charges, pénalités, suivi des factures...)

### **11) La gestion des sinistres, les assurances**

- Les relations avec les courtiers / assureurs
- Procédure pour le choix ou le changement de contrat d'assurance
- Assurance responsabilité civile et garantie multirisque immeuble MRI
- Assurance de la copropriété / Assurance PNO / Assurance habitation des propriétaires et occupants
- Dommages à l'immeuble et garanties supplémentaires
- Déclaration et gestion des sinistres en copropriété
- Sinistres issus de parties privatives affectant des parties communes
- La recherche de fuite en copropriété, cas très fréquent
- Convention IRSI et convention CIDE-COP

### **12) Test d'évaluation des acquis**

- QCM

### **13) Bilan de formation**

- Tour de table