

SYNDIC:

La prospection client du Syndic et le contrat de syndic

7 heures

Objectifs de la formation :

- Etre en mesure de développer une stratégie de prospection ciblée et efficace pour conquérir de nouveaux mandats de syndic
- Etre capable de négocier et de rédiger les contrats de syndic en optimisant les conditions tarifaires et contractuelles
- Etre en capacité de fidéliser la clientèle par une relation de service de qualité et une communication régulière avec les 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 : 375€ HT soit 450 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325 € HT soit 390€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 1900€ HT soit 2280 € TTC

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 : La prospection du syndic

1) Tour de table

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

2) Repérer des copropriétés potentielles

3) Identifier les acteurs de la copropriété et leurs besoins (propriétaires impliqués, conseillers syndicaux...)

4) Visiter la copropriété avec une approche technique et financière (savoir identifier lors de la visite les pistes d'évolution à proposer)

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 :

5) Connaître les différents types de biens et de copropriétés (habitation, commerces, mixtes...) et leurs fonctionnements spécifiques

6) Savoir répondre aux motifs d'insatisfaction le plus courants des copropriétaires vis-à-vis de leur syndic avec les bons arguments techniques, comptables et financiers, et une posture adaptée

7) Établir une proposition de contrat de syndic adaptée au besoin et la présenter

8) Le RNU, règlement national d'urbanisme et les Cartes Communales

9) Les ZUP (Zones à Urbaniser en Priorité) et les ZAC (Zones d'Aménagement Concerté)

Jour 1 après-midi : Le contrat de syndic

10) Contrat type Loi ALUR : les points de vigilance

11) Les tarifs : prestations obligatoires incluses dans le forfait et offre optionnelle

12) Les prestations facultatives et négociables pouvant servir d'arguments commerciaux

13) La fiche d'information sur les prix et les prestations : bien la renseigner pour établir un document conforme satisfaisant au besoin de transparence

14) Soumettre un contrat de syndic au vote de l'assemblée générale

15) Établir une veille concurrentielle efficace

16) Validité et dénonciation du contrat de syndic : identifier les failles éventuelles, se prémunir pour sécuriser son contrat

17) Test d'évaluation des acquis
- QCM

18) Bilan de formation
- Tour de table