



PROGRAMME DE FORMATION

Réussir un montage immobilier performant

(référence E34)

Objectifs

- Optimiser les phases stratégiques du montage de l'opération immobilière
- Développer la performance de l'équipe
- Savoir mesurer l'efficacité de l'opération
- Perfectionner ses pratiques actuelles

Public

Directeur et responsable de programmes, responsable d'opérations immobilières, développeur souhaitant se perfectionner en montage immobilier

Prérequis

Maîtriser les différentes étapes du montage d'une opération immobilière

Méthodes et support

Apports théoriques et méthodologiques - des échanges d'expérience et études de cas viennent illustrer la formation. Un support de cours sera remis à chaque participant.

Durée

2,00 jour(s)
14:00 heures

Informations complémentaires

Intervenant

Formation animée par un promoteur / consultant immobilier et par une consultante en marketing et management

Parcours formation

- Responsable d'opérations : Perfectionnement

Point fort

Des formateurs disposant d'une grande expérience leur permettant de s'adapter rapidement aux spécificités des opérations des participants

Organisation

- Délai d'accès à la formation en "intra-entreprise" : cette formation sera mise en place dans un délai d'un mois à compter de la demande et selon les disponibilités de l'intervenant(e)
- Tarif : un devis personnalisé sera réalisé en fonction de votre demande
- Contact : corinne.probert@scet.fr - tél : 01 53 44 07 16

www.scet-formation.fr

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12
SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188
SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : formation@scet.fr

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat





- Formation en présentiel dans une salle équipée (vidéo, paper-board) chez le client où via un prestataire ERP (Etablissement Recevant du Public).

- Horaires de la formation (à titre indicatif) : 9h/12h30 - 14h/17h30

Suivi et évaluation

- Suivi de l'action (questionnaire préalable, feuille de présence, ...)

- Evaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) : via un questionnaire en ligne via Formaeva

Accessibilité aux personnes handicapées : SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin d'étudier les alternatives possibles.

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr



Contenu

La performance immobilière

- Optimiser et développer la charge foncière
- Réaliser une programmation adaptable
- Optimiser sa marge par le coût et par la recette du projet
- Maîtriser les risques

Le management du montage immobilier

- « Booster » les techniques marketing et commerciales en période tendue
- Affirmer son leadership et constituer une équipe performante
- Motiver et coacher son équipe dans les moments difficiles

Mises en pratique

- Le montage financier des opérations immobilières à partir d'un cas concret
- Analyse de chaque poste du bilan d'une opération (exercices pratiques)
- Les cas de blocage du fonctionnement d'un projet (mises en situation)

Mesurer la performance de l'opération immobilière

- De manière quantitative
 - Rythme de la commercialisation
 - Ecoulement du stock
 - Rentabilité de l'opération
- De manière qualitative
 - Nombre de réserves et réclamations
 - Enquêtes satisfaction client