

Fiche programme

Durée : 4 jours / 28 heures

100% présentielle ou visio : 28h – Intra possible

Date de mise à jour de la fiche : Oct 2024

PUBLIC :

- Responsables et adjoints des services généraux
- Responsables et assistant de l'immobilier
- Office managers
- Assistant/es achats ou services généraux
- Assistant/es de Direction

OBJECTIFS :

- Comprendre l'industrie immobilière
- Connaître les acteurs de l'immobilier et les interactions entre les métiers
- Être en mesure de rechercher des surfaces et de travailler avec un commercialisateur
- Savoir lire et négocier un bail
- Gérer la relation propriétaire-locataire
- Optimiser les surfaces de travail

PREREQUIS :

- Connaissance des services généraux

PÉDAGOGIE & EVALUATION :

- Méthodes et outils adaptés à la modalité pédagogique : exposés dynamiques, échanges de pratiques, quiz, exercices, activités interactives, études de cas, ...
- Un QUIZ de validation des acquis de connaissances est réalisé en fin de formation

INTERVENANT(S) :

Annie Roussey, Présidente de Perspectives, spécialisée dans les métiers de l'environnement de travail. Professionnelle associée à l'université Gustave Eiffel de Marne la vallée programme Management et Ingénierie du Patrimoine Immobilier

ACCESSIBILITE :

Actions de formation réalisées en présentiel dans des locaux parisiens ou en intra dans les locaux de l'entreprise – Pour les personnes en situation de handicap Nous savons nous adapter Signalez nous, au plus tôt, vos besoins d'adaptation afin que nous puissions les prendre en compte dans nos formations et dans les locaux des lieux de formation.

TARIF : 2 624€

DATES : Nous consulter DELAIS D'ACCES 1 à 3 mois

MODALITES D'INSCRIPTION : NOUS CONTACTER AU 06 07 06 90 56 OU ANNIE.ROUSSEY@PERSPECTIVES.DEV

PROGRAMME :

Comprendre l'industrie immobilière et ses acteurs

- Chiffres clés et typologies d'actifs
- Le droit et l'urbanisme
- Les métiers de la production et de la promotion
- Les métiers de la transaction
- Les métiers de la gestion

Comprendre le marché de l'immobilier locatif

- Decrypter les études de marché
- Processus de la relation avec les commercialisateurs
- Cas pratique

Lire et négocier un bail

- Les aspects légaux et réglementaires
- Le bail vert
- Réussir la négociation en fonction des circonstances de marché
- Cas pratique d'analyse d'un bail

Gérer la relation propriétaire-locataire

- Contrôler les loyers et les charges
- Gérer les problèmes techniques
- Collaborer sur les obligations du bail vert

Optimiser les surfaces de travail

- Compréhension des m² et du space planning
- Les différents concepts d'aménagement des locaux de travail
- Le télétravail
- Le travail hors murs

INDICATEURS DE RESULTATS :
1036h de formation – taux de satisfaction 92,13%