

La gestion des copropriétés en 2020

Organisation & fonctionnement

Finalité

Au terme de la formation *La gestion des copropriétés en 2020*, vous serez en possession des connaissances, techniques, méthodes et outils relatifs au thème abordé, afin de **répondre aux attentes de vos clients et de minimiser la responsabilité professionnelle de votre entreprise.**

Objectifs pédagogiques et opérationnels

La formation *La gestion des copropriétés en 2020* a pour objectifs de :

- **Mieux connaître l'organisation et le fonctionnement d'un service copropriété en 2020 ;**
- **Gérer la mission de gestionnaire de copropriétés par la digitalisation ;**
- **Savoir vérifier chacune des étapes de cette mission avec les outils et moyens adaptés ;**
- **Apprendre les précautions nécessaires pour limiter les risques de responsabilité ;**
- **Comprendre la jurisprudence dans le domaine.**

Durée

La formation intitulée « *La gestion des copropriétés en 2020* » se déroulera sur 2 jours.

Chaque journée de formation devra obligatoirement être réalisée durant un seul et même jour, et les deux jours seront consécutifs.

Public visé

Tous les professionnels de l'immobilier trouveront un intérêt à cette formation. Toutefois, les personnes ciblées sont plus particulièrement :

- **Celles ayant en charge des missions de gestion de copropriétés ;**
- **Les responsables de services ;**
- **Les dirigeants souhaitant créer ou développer un service de syndic.**

Prérequis

En matière de connaissance en lien avec le thème de cette formation, aucun prérequis n'est exigé. La connaissance de certaines notions juridiques, comptables et le fonctionnement d'une copropriété rendra la compréhension et le suivi de la formation plus aisé.

Des supports seront fournis aux Stagiaires. Ces derniers doivent se munir de leurs effets personnels pour prendre des notes.

Aucun matériel informatique n'est exigé.

Programme de la Formation

- La copropriété : définition

Cette première partie de la formation a pour objectif de donner le cadre juridique actualisé d'une copropriété et son mode de fonctionnement. Cette partie permettra de voir ou revoir chacun des documents et actes pour la gestion d'une copropriété et de bien comprendre le contenu afin d'adapter les méthodes de travail.

- Les organes d'une copropriété

Cette deuxième partie a pour objectif de revoir les différents organes d'une copropriété, le rôle et mission de chacun, son mode de fonctionnement, la répartition des responsabilités.

Nous y déterminerons la chronologie des tâches et procédures de travail du syndic, aux vues du contrat existant entre un syndicat des copropriétaires et son syndic et comment les adapter en utilisant la digitalisation.

- La gestion d'une copropriété : sensibilisation

Le métier de syndic de copropriété amène à intervenir dans de très nombreux types de gestion et plus particulièrement : la gestion administrative, la gestion comptable, la gestion financière, la gestion de l'assemblée générale et la gestion des mutations.

Cette partie de la formation a pour objectif d'expliquer ou rappeler les obligations dans chaque type de gestion, d'en rappeler le fonctionnement et les contraintes tout en optimisant l'organisation grâce à la digitalisation pour une meilleure qualité de services.

- Le syndic professionnel : rôle - mission - fonction - services

Cette quatrième partie a pour objectif de rappeler l'importance d'un syndic professionnel, son rôle, sa mission, sa fonction et de donner les techniques et moyens pour l'optimisation de ses services en utilisant la digitalisation.

- La gestion des impayés

Cette dernière partie a pour objectif de rappeler les techniques et moyens afin de limiter les impayés dans une copropriété et d'identifier les différentes étapes et procédures entre le retard de paiement, la mise en demeure, le précontentieux, le contentieux et l'exécution des décisions judiciaires.

- Cas pratiques

De nombreux cas pratiques et exercices seront traités tout le long de la formation.

Les avantages de la formation Sourcimm

En plus des supports fournis dans le cadre de la formation, les Stagiaires¹ auront l'opportunité, **et sans surcoût**, de :

- **Se faire référencer dans la liste de diffusion du formateur** afin de recevoir régulièrement des informations en lien avec le thème et/ou l'immobilier ;
- **Disposer d'un accompagnement à distance durant le mois qui suit la formation** (par courriel ou par téléphone) pour résoudre les éventuelles problématiques de mise en application ;
- **Faire intervenir le formateur pour une présentation d'environ une heure**, dans leurs locaux², à destination de leurs clients sur le sujet de la formation.

¹ Stagiaires qui auront suivis l'intégralité de la formation et se seront acquittés de son coût total.

² Frais de déplacement, logement et restauration à la charge du stagiaire.

Moyens pédagogiques et méthodes pédagogiques

Les moyens pédagogiques employés seront les suivants :

- Une présentation projetée commentée par le formateur ;
- Un support de formation détaillé remis à chaque Stagiaire pour leur permettre de suivre la présentation ;
- Un support d'exercices pour mise en pratique des concepts vus tout au long de la formation ;
- Au terme de la formation, un support remis aux Stagiaires, reprenant la totalité du contenu de la formation.

Les méthodes pédagogiques employées seront :

- Des exercices illustratifs pour mettre en application les notions théoriques abordées par la présentation. Nous utiliserons notamment un cas concret qui suivra l'évolution de la formation ;
- Des réflexions, des analyses individuelles, en sous-groupes ou en commun, sur chaque partie de la formation ;
- Des commentaires, des illustrations et le développement des idées, avec étude de cas de jurisprudence ;
- Des réactions, participations et interactions avec le Formateur et entre les Stagiaires eux-mêmes afin d'approfondir les sujets abordés durant la formation, les sujets connexes à la formation et en fonction des besoins spécifiques des Stagiaires en lien avec la formation. Cette animation constante sera assurée par l'intervenant Formateur.

Préparation, évaluation et suivi de la formation :

Avant la formation : Transmission à chaque participant le questionnaire « *Auto-évaluation et positionnement du Stagiaire* » qui devra être rempli et renvoyé avant l'action de formation dans un délai raisonnable. Celui permettra à l'intervenant formateur d'adapter l'intervention au public concerné. De cette façon, le stage pourra être plus profitable à chacun.

Pendant et au terme de la formation : Une évaluation des participants sera effectuée par l'intervenant Formateur par le biais de questionnaires dits « *Questionnaire d'évaluation d'acquisition des connaissances* ». Celui-ci permettra de vérifier la bonne compréhension et l'acquisition des connaissances des Stagiaires. Si nécessaire, le Formateur reviendra sur ce ou ces points avec les participants.

Directement après la formation : En fin de formation, chaque participant devra compléter un questionnaire « *Évaluation de la formation et du formateur* ». Celui-ci s'inscrit dans une démarche d'amélioration continue de la qualité de nos services, formations et intervenants.

Six mois après la formation : Au terme de la « durée d'accompagnement » proposée avec cette action de formation³, un questionnaire « *Retour d'expérience* » sera également transmis aux Stagiaires. Cette fois-ci, l'objet de l'évaluation sera de savoir dans quelle mesure cette formation aura été profitable aux Stagiaires (montée en compétences, évolution professionnelle, etc.) mais également à leur activité et leur société (développement commercial, élargissement de l'offre de services, fidélisation des clients, taux de transformation des prospects, etc.).

³ Paragraphe les « plus » de la formation.

Coût de la formation

Le coût journalier de cette formation est de :

- Formation assurée en présentiel : à partir de 299,00€ HT, soit 358,80€ TTC par Stagiaire (TVA à 20%).
- Formation assurée à distance : à partir de 249,00€ HT, soit 298,80€ TTC par Stagiaire (TVA à 20%).

Les frais de déplacement, d'hôtels et de restauration seront facturés en sus pour leurs montants réels et répartis entre l'ensemble des Stagiaires prenant part à l'action de formation.

Pour connaître le coût final par Stagiaire, une proposition tarifaire sera adressée en réponse à la demande de formation. Le tarif sera adapté en fonction du nombre de Stagiaires.

Modalités d'accès et délais

Les personnes en situation de handicap (PMR, malvoyants et malentendants) peuvent assister à toutes nos formations à condition de le signaler au plus tôt (minimum 15 jours calendaires avant la date de début de l'action de formation), afin d'adapter les locaux et les moyens de la formation à leurs situations.

Suite à la demande de mise en place de l'action de formation, le Formateur indiquera dans sa proposition tarifaire sous quels délais cette dernière peut être réalisée. De façon générale, il faudra minimum un mois entre l'entrée en contact avec l'organisme de formation et la réalisation de la formation.

Intervenant :

Hubert PAILLONCY est consultant et expert mentor. Après 46 ans passés à exercer dans différents métiers de l'immobilier (agent immobilier, administrateur de biens, expert immobilier), il met son expérience professionnelle au service de la formation.

Depuis 25 ans, Hubert PAILLONCY exerce une activité de consultant, auditeur, formateur, expert mentor, spécialisé en immobilier et au service des professionnels de l'immobilier.

En cas d'indisponibilité, Hubert PAILLONCY pourra être remplacé, en accord avec l'Entreprise, par un Intervenant Formateur ayant un même niveau de compétence.

Entrer en contact avec Hubert PAILLONCY :

Courriel : infos@sourcimm.fr - Téléphone : +33 (0)6 22 18 78 25

Courrier : 16bis Allée Charles de Fitte - BP33035 - 31024 TOULOUSE Cedex 3

LinkedIn : [linkedin.com/in/hubert-pailloncy-255b6a190](https://www.linkedin.com/in/hubert-pailloncy-255b6a190)