

« HONORAIRES SYNDIC + »

VALORISER ET REVALORISER SES HONORAIRES

Programme détaillé

1- Etat des lieux de l'activité Syndic

- Syndic bête noire des médias
- Syndic : consumérisme et pouvoirs publics
- Syndic : toujours plus de compétences et de responsabilités
- Syndic et dumping : la pire des solutions

2- Comment justifier ses honoraires lors de la prise d'un nouveau mandat

- Rappel des prestations obligatoires a l'égard des honoraires forfaitaire Du mandat jusqu'à la publicité pour vendre
- Bâtir une offre claire :
 - ✓ Quelles sont vos missions ?
 - ✓ Quels sont les services perçus par les copropriétaires ?
 - ✓ Quels sont les services facturés ?
- Bâtir une offre :
 - ✓ Quels sont vos avantages concurrentiels ?
 - ✓ Quels sont ceux à développer ?
- Comment communiquer sur cette offre pour obtenir le nouveau mandat :
- Communication orale :
 - ✓ Comment présenter et valoriser son équipe / son entreprise ?
 - ✓ Comment se démarquer de la concurrence ?
 - ✓ Comment justifier le cout des services ?
 - ✓ Comment traiter les objections du type : « Notre syndic actuel est moins cher que vous », « Un de vos concurrents est moins cher que vous pour approximativement la même prestation », « Qu'est ce qui nous garantit que vous ferez tout ce que vous dites ? »
- Communication écrite :
 - ✓ Comment bâtir une communication écrite simple et percutante ?

3- Comment booster les honoraires sur le portefeuille actuel ?

- Quels sont les services non facturés ?
- Comment traiter les objectifs en interne et auprès des copropriétaires
- En cas de litiges et de non aboutissement, quels sont les droits à commission et les droits à des dommages et intérêts ?
- Quelles en sont les raisons ?
- Comment et à quel rythme revenir à la normalité de la facturation
- Comment traiter les objectifs en interne et auprès des copropriétaires

4- Comment revaloriser ses honoraires lors du renouvellement ?

- Comment s'appuyer sur le travail réalisé ? (Compte rendu de gestion)
- Comment « neutraliser » les absents à l'assemblée générale ?
- Comment mettre en perspective la valorisation du patrimoine commun ?
- Comment et pourquoi passer du statut de syndic à celui de manager de copropriété ?
- Comment ce nouveau statut va booster votre service en gestion et transaction ?

5- Quand le syndic devient manager de copropriété : les retombées sur votre service gestion et transaction

6- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :
2 session de 7h
- ✓ DISTENCIEL :
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation
après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :
Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :
9h00-12h30 ou 13h30-17h



Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- **Savoir valoriser et re-valoriser ses honoraires auprès des clients et futurs clients**

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne... (Objectifs de la formation)

- ✓ Augmenter vos honoraires
- ✓ Améliorer vos marges
- ✓ Faire évoluer votre image professionnelle
- ✓ Faire prendre aux clients et aux collaborateurs de la valeur du temps et de l'expertise...

...inscrivez-vous dès maintenant !

Tarifcation comprenant :

- ✓ La préparation de l'animation
- ✓ Les phases d'animation
- ✓ Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- ✓ Les aspects administratifs
- ✓ Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- ✓ Les chefs d'entreprises
- ✓ Les responsables d'agences
- ✓ Les responsables syndic
- ✓ Et tous ceux qui sont conscients que le niveau des honoraires peut être optimisé

Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur
Des mises en situation
Des échanges et travaux dirigés
Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE praticien de l'activité syndic. L'animation repose sur des cas rencontrés dans l'activité syndic aussi bien par le consultant que par les participants.

MULTISCORE TGS
118, avenue du général Michel Bizot
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : info@multiscoretgs.fr

www.multiscore

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique
Philippe Fauré
philippe.faire@multiscoretgs.fr

Administratif et handicap :
Carole Garcia
info@multiscoretgs.fr

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM. L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

Nos formations incluent le quota d'heures concernant la déontologie, fixé par la loi Alur*

** L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*