

# « HONORAIRES SYNDIC + »

VALORISER SES SERVICES POUR EN FAIRE ACCEPTER LA VALEUR

## *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 mettre en avant les services rendus pour justifier d'une juste et complète facturation ?**

- Mise en exergue de l'intégralité des différentes missions
- Analyser à quels besoins et services attendus correspondent ces missions pour les copropriétaires.
- Quelles sont les qualités et compétences nécessaires à l'exercice du métier de syndic ?
- Comment comparer notre activité à d'autres métiers en terme de compétences et de responsabilités? Savoir en tirer les conclusions.

### **3- Comment la gestion de la copropriété impacte la valeur des parties privatives?**

- Dans vos copropriétés, quelle est selon-vous la part privatif/commun?
- Quel est l'impact de la copropriété sur *votre petit chez vous* ?
- Le syndic : 1<sup>er</sup> gestionnaire de votre patrimoine !

### **4- Comment appliquer réellement les honoraires prévus dans votre mandat ?**

- Comment sont structurés les honoraires et pourquoi ?
- La politique en matière d'honoraires complémentaires à facturer
- Comment la perception des prestations du syndic dépend du degré d'investissement du copropriétaire dans la vie de l'immeuble ?

### **5- Comment traiter les objections ?**

- Les objections émises en interne par le service syndic et les autres services :  
« *Mon client, je lui ai proposé/j'ai accepté une gratuité des honoraires d'états datés* »
- Les objections en externe, émises par les clients :  
« *Avant ce type de vacation ne nous était pas facturé* »
- Comment s'appuyer sur le travail réalisé ? le compte-rendu de gestion

### **6- Mise en application du contenu de la formation, évaluation et quiz**

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 7 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
1 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :  
2 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :  
Satisfaction client 2025 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :  
9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est 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 conscience aux clients et aux collaborateurs de la valeur du temps et de l'expertise...

## ...inscrivez-vous dès maintenant !

### Tarification comprenant :

- ✓ La préparation de l'animation
- ✓ Les phases d'animation
- ✓ Les déplacements du consultant (si formation présentielles)
- ✓ 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 syndic
- ✓ Les gestionnaires, assistant(e)s, comptables

### Moyens pédagogiques

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

### Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation

Un Quiz 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**  
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré  
75008 PARIS  
Tél : 01 44 71 36 07  
[info@multiscore-formation.fr](mailto:info@multiscore-formation.fr)  
[www.multiscore-formation.fr](http://www.multiscore-formation.fr)

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap  
Philippe Fauré  
[philippe.faure@multiscore-formation.fr](mailto:philippe.faure@multiscore-formation.fr)

Connection (formations distanciel)  
Gino Lazzaro  
[gino.lazzaro@multiscore-formation.fr](mailto:gino.lazzaro@multiscore-formation.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)*