

« 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^{er} 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
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 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
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Faure
philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
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)*