

CURSUS - ASSISTANT DE PROGRAMMES EN PROMOTION PRIVÉE

Assurer une gestion optimale du lancement à la livraison

7 JOURS, 49 HEURES

IMMOBILIER ET LOGEMENT SOCIAL

CODE : CU19

Objectifs de la formation

- Identifier le rôle de l'assistant à toutes les étapes du montage d'opérations
- Être en capacité d'assurer la gestion opérationnelle des opérations immobilières du lancement à la livraison : suivi administratif, juridique, financier, budgétaire, SAV
- Acquérir les techniques d'organisation efficaces

Animée par

- DROLLER-BOLELA Sophie
Juriste immobilier,
- AYRAULT Thierry
Consultant ; Professeur à l'ESTP et SUP de CO,
- MUNIER-MIRABEL Annick
Responsable cabinet conseil,
AMESTIST FORMATION CONSEIL

Public concernés

- Toute personne ayant à assurer la gestion d'une opération immobilière privée et notamment les assistants de programmes ; Direction Immobilière ; Développement ; Gestionnaires en Immobilier ; Commercial en Immobilier ; Technique des Opérations Immobilières ; Maîtrise d'Ouvrage

Module 1 - Paris - 2 jours

Les fondamentaux de l'immobilier

- Les marchés et secteurs de l'immobilier
- Les acteurs impliqués
- La promotion construction
- L'urbanisme
- La commercialisation
- La gestion locative, la vente

Module 2 - Paris - 2 jours

Suivi de l'opération immobilière et spécificités du montage en promotion privée

- Des études préalables à la conception du projet
- Actions commerciales et préparation de la vente

Dates

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun prérequis n'est nécessaire

Modalités pédagogiques

- Un questionnaire préalable sera envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques, et sera transmis au(x) formateur(s) avant la formation
- Les Cours sont déroulés en présentiel étayés, chaque fois que cela est pertinent, d'études de cas et de mise en pratique ou en situation
- Les cursus comportent un système de validation des compétences par un dispositif de certification professionnelle, entérinés par un examen final devant un jury pédagogique
- Un formulaire d'évaluation des formateurs et du déroulé du programme suivi sera proposé aux participants à la fin du stage

- La pré-commercialisation
- Montage financier et bilan financier prévisionnel
- Consultation des entreprises et chantier
- Achèvement, réception et livraison de l'opération
- Les outils d'organisation et de communication
- Processus de financement et de commercialisation d'une opération immobilière en accession
- Traduction budgétaire et temporelle des séquences de l'opération immobilière
- Ateliers pratiques informatiques interactifs

Module 3 - Paris - 2 jours

Méthodes, organisation et relations à chaque phase de l'opération immobilière

- Gérer et organiser son travail efficacement avec les responsables de programme
- Les techniques relationnelles
- Les relations internes
- Les relations externes
- Méthodologie de traitement des conflits

Examen de fin de cursus - 1 jour