

PILOTER ET ANIMER L'ACTIVITE ACCESSION**ENJEUX ET OBJECTIFS**

L'activité d'accession à la propriété est une activité dont les risques nécessitent des procédures, des systèmes de contrôle, des savoir-faire, des organisations très différentes de celles de l'activité de la Maîtrise d'Ouvrage locative.

La formation a pour objectif de mettre en place les outils et procédures destinées à limiter les risques, mettre en place une organisation adaptée à l'activité, d'évaluer la rentabilité prévisionnelle des opérations, d'acquérir ou perfectionner les outils de pilotage et méthodes d'animation de l'activité en lien avec les risques identifiés et d'évaluer les résultats des opérations d'accession à la propriété.

PUBLIC

- **Directeur du Développement ou de la Maîtrise d'Ouvrage.**
- **Responsable de l'activité accession ou chargé(e) d'opérations**

PROGRAMME

Seront abordés au cours de cette journée de formation :

Contexte et risques de l'accession sociale à la propriété

- **mesurer les contraintes réglementaires et les objectifs de la Direction Générale**
- **rappels des risques lors du déroulement d'une opération d'accession à la propriété**
- **les grandes règles de l'accession à la propriété à mettre en œuvre**

Établir le plan de développement de l'organisme

- **méthodologie d'un plan de développement en fonction du marché, des moyens financiers, des moyens humains et du projet général de l'organisme**
- **calcul du point mort**
- **déterminer des objectifs de production**
- **définir les cibles de clientèles**

Pilotage de l'activité et tableaux de bord

- **utiliser les outils financiers de pilotage : bilan et plan de trésorerie**
- **les commissions d'engagement**
- **mettre en place les procédures des commissions d'engagement**
- **évaluer la rentabilité d'une opération d'accession**
- **utiliser l'outil de programmation**
- **les tableaux de bord de suivi**
- **l'organisation de la coordination entre les services**
- **mise en application des procédures de contrôle de la Direction Générale.**

METHODOLOGIE

Cette formation fera alterner :

Exposés illustrés de cas pratiques et d'exemples. Apport d'outils et de méthodes. Un grand cas pratique servira de fil rouge tout au long de la formation.

Dates
2 jours

Référence
Cycle 1 – A3

Intervenant
Alain JOUHANNEAU,
Consultant-formateur en
promotion immobilière

Coût
850 € net de taxes