

ACTION DE FORMATION : « Professionnels de l'immobilier ou du bâtiment, comment adapter ma fonction en situation de livraison d'appartement ? »

CONTEXTE : Le processus de livraison d'un appartement à un futur acquéreur suit des étapes contractuelles ou pas avec différents acteurs qui au fil de l'avancée du processus ou selon certaines organisation de chantier ou de programmes immobiliers peuvent changer de rôles. Vous êtes ou vous pouvez être un acteur de ce processus, comment repérer à quelle étape du processus j'interviens ? Comment me situer dans la bonne fonction? Quelle relation établir avec les différents acteurs composant le système ?

OBJECTIF GENERAL DE FORMATION : Adapter sa fonction pour intervenir dans un processus de livraison d'appartements

PRE-REQUIS : Avoir acquis une bonne connaissance générale technique du fonctionnement d'un appartement

OBJECTIFS :

- Maîtriser le processus de livraison pour définir une stratégie de livraison selon les spécificités des programmes immobiliers
- Connaitre le cadre juridique de ce processus
- Distinguer les différents rôles et fonctions intervenant dans ce processus selon trois approches : contractuelle, technique, et commerciale
- Adapter sa fonction et son rôle dans le système d'acteurs en présence
- Rédiger un procès verbal de réserves respectant un cadre juridique

ELEMENTS DE PROGRAMME :

- Mise à plat du processus de livraison : visite de cloison, visite de pré-livraison, livraison et remise des clefs - situer les différents acteurs et leurs responsabilités dans ce processus
- Inventorier les organisations de livraison les plus courantes - donner à voir la diversité des situations possibles
- Connaissances des différentes garanties
- Discerner les trois approches : contractuelle, technique et commerciale pour chaque étape du processus et identifier les conséquences en terme de posture à adopter pour le « livreur »

DUREE : 2 journées : 1+1

FORMATEURS :

- Eric ANGELETTI , expert immobilier
- Valérie BINDER - formatrice et consultante en communication sociale et relationnelle

Tarif : 150 € TTC par participant et jour de formation - supports pédagogiques compris