

## Syndic de copropriété : la prospection clients

### Durée

1 journée (7 heures)

### Public

- Tout professionnel du Syndic souhaitant renouveler sa carte S, actualiser ses connaissances, réinterroger sa pratique et monter en compétences opérationnelles
- Tout professionnel de l'immobilier envisageant de se diriger vers les métiers du Syndic et commencer à élaborer une stratégie de prospection clients

### Prérequis

Justifier d'une expérience en immobilier d'au moins 6 mois

### Format

Distanciel/Présentiel

### Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Mises en situation concrètes : jeux de rôles

### Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

### Tarif

470 € nets

### Objectifs

- Développer un portefeuille de gestion syndic
- Adapter une démarche commerciale au métier de syndic

### Contenu de la formation

- Repérer des copropriétés cibles potentielles
- Identifier les acteurs et leurs besoins (propriétaires actifs, conseillers syndicaux...)
- Visiter la copropriété avec une approche technique et financière (savoir identifier lors de la visite les pistes d'évolution à proposer)
- Connaître les différents types de biens et de copropriété (habitation commerce, mixte...) et identifier leur fonctionnement spécifique
- Connaître les doléances des copropriétaires vis-à-vis de leur syndic les plus courantes
- Répondre aux motifs d'insatisfaction avec les bons arguments techniques, comptables et financiers et une posture adaptée
- Etablir une proposition de contrat de syndic adapté aux besoins et la présenter



FORMATION

# Syndic de copropriété : la prospection clients

## Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

[bordeaux.executive@groupe-espi.fr](mailto:bordeaux.executive@groupe-espi.fr)

LILLE

[lille.executive@groupe-espi.fr](mailto:lille.executive@groupe-espi.fr)

LYON

[lyon.executive@groupe-espi.fr](mailto:lyon.executive@groupe-espi.fr)

MARSEILLE

[marseille.executive@groupe-espi.fr](mailto:marseille.executive@groupe-espi.fr)

MONTPELLIER

[montpellier.executive@groupe-espi.fr](mailto:montpellier.executive@groupe-espi.fr)

MONTRÉAL

[montreal.executive@groupe-espi.fr](mailto:montreal.executive@groupe-espi.fr)

NANTES

[nantes.executive@groupe-espi.fr](mailto:nantes.executive@groupe-espi.fr)

PARIS

[paris.executive@groupe-espi.fr](mailto:paris.executive@groupe-espi.fr)

**ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris**  
**[www.groupe-espi.fr](http://www.groupe-espi.fr)**

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES  
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement  
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État  
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075  
Ne vaut pas agrément de l'État  
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072