ESPI FORMER À L'IMMOBILIER DE DEMAIN

PILOTER L'ACHÈVEMENT POUR OPTIMISER LES LIVRAISONS

DURÉE : 14h

PUBLIC : Promoteurs, tout collaborateur d'entreprise de promotion immobilière

PREREQUIS : Aucun

NIVEAU : Perfectionnement

FORMAT : Distanciel / Présentiel

APPROCHE PEDAGOGIQUE

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en application concrètes

MODALITES DE SUIVI DE L'EXECUTION ET DE L'EVALUATION DES RESULTATS DE LA FORMATION

- Emargement distanciel
- Questions orales ou écrites (QCM, Quiz…)
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

TARIF PUBLIC: 940 € nets

TARIF ADHERENT FPI : 750 € nets

INSCRIPTION : fpc@groupe-espi.fr

En partenariat avec FRANCE FÉDÉRATION PROMOTEURS IMMOBILIERS

OBJECTIFS

- Anticiper les livraisons pour tendre vers le 0 réserve
- Gérer les acteurs de la livraison
- Organiser les opérations préalables à la réception (OPR)
- Gérer les travaux modificatifs acquéreur (TMA)

CONTENU DE LA FORMATION

1. **L'optimisation des plannings**
   - La hiérarchisation par type de missions confiées
   - Panorama et gestion
   - La nécessaire prise en compte des TMA.
   - Les priorités

2. **Les OPR entreprises comme gestion de la pré-réception client**
   - Les acteurs concernés
   - L'organisation
   - Les techniques de suivi et/ou de contrainte
   - Les responsabilités
   - La levée des réserves
   - Les points d'attention
   - Les retards

3. **Les OPR clients**
   - La gestion des TMA à ce stade
   - Les visites de contrôle préalable
   - Le rôle d'assistance et de conseil du Maître d'œuvre
   - Le retard de livraison
   - Savoir ressortir les marchés, descriptifs et actes à bon escient

4. **Les réceptions Entreprises**
   - Les obligations
   - Le transfert de responsabilité de l'ouvrage
   - Le parfait achèvement et les garanties

- La retenue de garantie
- Le suivi des levées des réserves
- Les refus de réceptionner : motifs et conséquences

5. **Les livraisons clients**
   - La différence entre réception entreprises et clients
   - Quand et comment les programmer
   - Les décomptes clients
   - La récupération du solde du prix
   - Le refus de réceptionner : motifs et conséquences
   - La levée des réserves et leur délai d'exécution
   - Les vices cachés

6. **La garantie « Dommages à l'ouvrage » pour protéger le client**

7. **Les décomptes entreprises**
   - Délais
   - Critères
   - Soldes