

FLAMBÉE DES TARIFS DE L'ÉNERGIE : COMPRENDRE LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE POUR RÉDUIRE LES CHARGES DE COPROPRIÉTÉ FACE À L'AUGMENTATION DES TARIFS

WE-CO530

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Appréhender son devoir de Conseil et de Mise en Concurrence dans la limite du cadre légal
- Connaître le Marché de l'Énergie et les différents Acteurs
- Maîtriser les risques d'une mauvaise gestion
- Savoir identifier des solutions face à la complexité d'un marché en constante évolution
- Proposer et d'argumenter les solutions aux copropriétaires

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier.
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en Développement

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I – LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE (THÉORIE)

- La Libéralisation : Principes, Nature et Effets :
 - Avant : Un Monopole
 - Après : Les différents Acteurs et leurs Rôles
- L'origine de nos Énergies :
 - Électricité Les différents modes de production
 - Gaz : Répartition des Importations
- Les Tendances des Marchés :
 - Les Différents Facteurs d'influence : Situation Géopolitique, Crises, Météo...

II – VOS OBLIGATIONS – VOTRE MÉTHODE ACTUELLE (ÉCHANGE)

- Devoir de Conseil
- Mise en Concurrence
- Négociation
- Anticipation = sécurisation des budgets

III – CAS CONCRETS (PRATIQUE)

- Les différents Contrats :
 - Fixes, Indexés, l'ARENH : avantages/inconvénients
- Obligations Contractuelles :
 - Les Durées d'Engagement, La Tacite reconduction, Préavis de résiliation.
- Exemples concrets de mauvaise gestion :
 - Frais de résiliation, Manque d'anticipation, Turn-Over

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION
+ RÉPONSE AUX QUESTIONS
+ REMERCIEMENT