



La synergie entre les différents métiers de l'agence

## OBJECTIF(S)

- Développer et sécuriser son entreprise en développant les synergies inter services, apporter des services complémentaires aux clients

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Dirigeants, managers et responsables de service

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

- Que peut-on espérer d'une amélioration des développements croisés ?

### I - IDENTIFICATION DES FREINS AU DÉVELOPPEMENT DES SYNERGIES

- Quelle est votre organisation actuelle en synergie inter services
- Quelles sont les difficultés rencontrées dans ces actions synergiques

### II - LES ÉVOLUTIONS DES DIFFÉRENTS MÉTIERS

- Le syndic
- La gestion
- La location
- La transaction

### III - LE TABLEAU GÉNÉRAL DES APPORTS CROISÉS

- Repérage de l'ensemble des étapes qui dans chaque métier sont propices au développement des autres métiers.
- Quelles sont les actions à mettre en place au sein de chaque département ?
- L'acquéreur d'aujourd'hui sera peut-être un investisseur-bailleur
- L'acquéreur d'aujourd'hui sera peut-être un jour de nouveau locataire
- Un locataire aujourd'hui peut devenir propriétaire
- Un locataire aujourd'hui peut devenir bailleur
- Un locataire peut changer de logement et rester locataire
- Un acquéreur d'aujourd'hui peut devenir apporteur d'affaires en syndic

- Un copropriétaire est un vendeur en puissance
- Un copropriétaire est un acquéreur en puissance
- Un copropriétaire non résident est un bailleur désigné
- Un copropriétaire non résident est un vendeur en puissance
- Un bailleur est un investisseur en puissance
- Un bailleur est un vendeur en puissance

### IV - LE MANAGEMENT DES COLLABORATEURS OU DES RESPONSABLES MÉTIERS

- Comment intégrer la synergie voulue dans les réunions, les reporting, les entretiens individuels, les entretiens d'évaluation ?
- Comment intéresser et motiver les collaborateurs à la mise en place des synergies ?
- Comment et pourquoi nommer un ou des responsables « développements synergiques » ?
- Comment lever les freins de certains collaborateurs au développement croisé ?

### V - L'ORGANISATION DES LOCAUX, ENREGISTREMENT DES RETRANSMISSIONS DES CONTACTS CROISÉS ET DE LEUR SUIVI

### VI - QUELS SONT LES INDICATEURS ET LES RATIOS À INTÉGRER POUR MESURER LA SYNERGIE ET SON ÉVOLUTION ?

### VII - PLAN D'ACTIONS PERSONNEL ET CONCLUSION



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap