

—  
Soyez le bon pilote !

## OBJECTIFS

• **Comprendre** les principaux mécanismes financiers de l'entreprise. Connaître les règles d'équilibre du bilan. Maîtriser la lecture du compte de résultat et les soldes intermédiaires de gestion. Comprendre la logique d'une approche analytique. Etablir une politique budgétaire. Savoir apprécier la valeur du patrimoine de l'entreprise. Maîtriser le pilotage des activités (transaction, gestion et syndic de copropriété). Mettre en place les outils de contrôles avec la mise en place d'un contrôle interne efficient. Appréhender les positionnements concurrentiels sur la société et les activités.

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Titulaires de cartes ou responsables de filiales et succursales immobilières

**Prérequis** : Fondamentaux sur les métiers concernés

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

### CYCLE INTENSIF

**Durée** : 3 jours (soit 24 heures)

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

**Moyens pédagogiques** : Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis

Support pédagogique :

- Création ou reprise d'un Cabinet immobilier

Quiz d'évaluation finale + envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé en gestion de Cabinet

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 589,00 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 1 169,00 € HT

**Demandeur d'emploi** : 849,00 € HT

## PROGRAMME

### I - LECTURE DU BILAN

- Financement des investissements
- Explication des comptes
- Détection des non valeurs
- Différence de présentation et impact sur le résultat

### II - LECTURE DU COMPTE DE RÉSULTAT

- Analyse du chiffre d'affaires – le poids du récurrent
- Evaluation des charges
- Maîtrise des coûts
- Gestion de la masse salariale
- Les amortissements
- L'excédent brut d'exploitation
- Le résultat financier / le résultat exceptionnel / le résultat net / la capacité d'autofinancement

### III - APPROCHE ANALYTIQUE ET PLAN STRATÉGIQUE

- Définir les objectifs, en déduire un plan stratégique
- Déterminer les bonnes clés de répartition des charges
- Effectuer les analyses d'impacts

### IV - LE BUDGET

- Un budget, pourquoi faire ?
- Quantification des objectifs
- Projection des charges associées / Résultats attendus / Suivi

### V - TRANSACTION

- Rappel sur les registres obligatoires
- Indicateurs de performances
- Statut et rémunérations des négociateurs
- Intérêts de la rédaction d'actes et la mission de séquestre
- Organisation de l'activité

### VI - GÉRANCE

- Rappel sur les obligations législatives et comptables
- Indicateurs de performances
- Organisation optimisée en fonction de la taille du portefeuille
- Actions de développement sur le département gérance

### VII - SYNDIC

- Rappel sur les obligations législatives et comptables
- Indicateurs de performances
- Organisation optimisée en fonction de la taille du portefeuille
- Actions de développement sur le département syndic

### VIII - PILOTAGE DÉCISIONNEL ET CONTRÔLE INTERNE

- Construire un outil de suivi sur tableur
- Analyse des écarts
- Outils de suivi du contrôle interne
- Dispositif TRACFIN
- Obligations ORIAS