

Piloter l'achèvement pour optimiser les livraisons

Durée

2 journées (14 heures)

Public

Promoteurs, tout
collaborateur d'entreprise de
promotion immobilière

Prérequis

Aucun

Niveau

Perfectionnement

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- 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 applications concrètes

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)

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)

Cette action de formation vise le développement de compétences professionnelles dont des compétences spécifiques apparues dans le contexte COVID-19

Contenu de la formation

A. L'optimisation des plannings

1. La hiérarchisation par type de missions confiées
2. Panorama et gestion
3. La nécessaire prise en compte des TMA
4. Les priorités



B. Les OPR entreprises comme gestion de la préreception client

1. Les acteurs concernés
2. L'organisation
3. Les techniques de suivi et/ou de contrainte
4. Les responsabilités
5. La levée des réserves
6. Les points d'attention
7. Les retards

C. Les OPR clients

1. La gestion des TMA à ce stade
2. Les visites de contrôle préalable
3. Le rôle d'assistance et de conseil du Maître d'oeuvre
4. Le retard de livraison
5. Savoir ressortir les marchés, descriptifs et actes à bon escient

D. Les réceptions Entreprises

1. Les obligations
2. Le transfert de responsabilité de l'ouvrage
3. Le parfait achèvement et les garanties
4. La retenue de garantie
5. Le suivi des levées des réserves
6. Les refus de réceptionner : motifs et conséquences

E. Les livraisons clients

1. La différence entre réception entreprises et clients
2. Quand et comment les programmer
3. Les décomptes clients



Tarif

1180 € nets (tarif
adhérent FPI/jeune
promoteur : 940 €
nets)

En partenariat
avec



FORMATION

Piloter l'achèvement pour optimiser les livraisons

4. La récupération du solde du prix
5. Les refus de réceptionner : motifs et conséquences
6. La levée des réserves et leur délai d'exécution
7. Les vices cachés

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

G. Les décomptes Entreprises

1. Délais
2. Critères
3. Soldes



FORMATION

Piloter l'achèvement pour optimiser les livraisons

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

montpellier.executive@groupe-espi.fr

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montréal.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
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