# LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

## Jeudi 26 avril 2018

Centre des Congrès
rue Jean Monard 73100 Aix les Bains

SPÉCIALISATIONS

Apprendre à s'exprimer en public. Apprendre à gérer les individus. Apprendre à gérer le groupe. Apprendre à impliquer le conseil syndical. S'enrichir du regard des autres. Se voir tel que l'on est. S'améliorer dans la gestion du groupe.

**INTRODUCTION**
Tour de table des participants
Attente de la journée
Difficultés rencontrées lors des AG

**I - COMMENT SE PRÉPARER AVANT L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**
Préparation personnelle
Préparation de la salle
Préparation des outils
Comment positionner les copropriétaires dans la salle
Les + de l'animation en salle : le paper board,
le vidéo projecteur, comment les utiliser
efficacement

**II - ALLIÉS ET OPPOSANTS, COMMENT LES GÉRER**
La gestion des opposants
La gestion et le rôle des alliés

**III - 1ER JEU DE RÔLE : ACCUEIL ET ÉMARGEMENT DES COPROPRIÉTAIRES**
Mise en situation d'un participant
Analyse de la vidéo

**IV - 2E JEU DE RÔLE : DÉMARRAGE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**
Présentation du conseil syndical sortant
Fixation des règles du jeu de l'assemblée générale
Mise en situation de deux participants
Analyse de la vidéo

**V - 3E JEU DE RÔLE : LA PRÉSENTATION DES COMPTES ET LE QUITUS**
Mise en situation d'un participant
Le rôle du vérificateur des comptes
Analyse de la vidéo

**VI - 4E JEU DE RÔLE : LE RENOUVELLEMENT DU MANDAT**
Mise en situation de trois participants
Comment contrer une offre concurrente
Comment présenter son offre en conquête
Analyse des vidéos

**VII - 5E JEU DE RÔLE : LA CONCLUSION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**
Mise en situation de deux participants
Comment conclure l'assemblée générale
La présentation des autres services de l'agence

**CONCLUSION DE LA JOURNÉE**

**Animé par Eric HANOT**
Perf Form Immo Conseils
Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier

**Durée : 1 jour – 8 heures**

**PUBLIC :** gestionnaires d'immeubles

**Tarif adhérent SPECIAL UNIVERSITE DE LA FORMATION : 180€ TTC chèque à l'ordre de l'ESI-BE**
**Tarif non adhérent SPECIAL UNIVERSITE DE LA FORMATION : 300 € TTC chèque à l'ordre de l'ESI-BE**
**A retourner à ESI BE 20 ter rue de Bezons 92415 Courbevoie Cedex (Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)**

**Depuis le 1er avril 2016, les professionnels de l'immobilier (et leurs personnels habilités) ne peuvent plus obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle (ou de leur habilitation) sans avoir suivi deux jours de formation minimum par an (décret n°2016-173 du 18 février 2016).**

**BULLETIN D'INSCRIPTION EN PAGE 2**

# .....Bulletin d'inscription individuel.....

**A retourner à :**

**ESI BE 20 ter rue de Bezons 92415 Courbevoie Cedex**

Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement.
Toute absence non signifiée par lettre recommandée AR, 10 jours avant le début du stage, sera due.
Toute inscription fera l'objet d'une confirmation de notre part au plus tard 10 jours avant le stage.

Référence : CO090 Formation : **LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**

Date : **26/04/2018**

**Tarif ADHERENT SPECIAL UNIVERSITE DE LA FORMATION : 180€ TTC la formation (chèque à l'ordre de l'ESI-BE. )**
**A retourner à ESI BE 20 ter rue de Bezons 92415 Courbevoie Cedex (Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)**

***Intendance + repas pour un jour : 70 euros TTC (chèque à l'ordre de FNAIM Savoie) (participation obligatoire)***

***Intendance +repas pour deux jours : 90 euros TTC (chèque à l'ordre de Fnaim Savoie) (participation obligatoire)***

***à retourner à Chambre Fnaim Savoie Mont Blanc – Bâtiment A, Duo Cité – allée de la Mandallaz – 74370 METZ TESSY avec copie du bulletin d'inscription. Merci***

**Tarif non adhérent SPECIAL UNIVERSITE DE LA FORMATION : 300 € TTC la formation chèque à l'ordre de l'ESI-BE.**
**A retourner à ESI BE 20 ter rue de Bezons 92415 Courbevoie Cedex (Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)**

***Intendance + repas pour un jour : 140 euros TTC chèque à l'ordre de FNAIM Savoie (participation obligatoire)***

***Intendance +repas pour deux jours : 180 euros TTC chèque à l'ordre de Fnaim Savoie (participation obligatoire)***

***à retourner à Chambre Fnaim Savoie Mont Blanc – Bâtiment A, Duo Cité – allée de la Mandallaz – 74370 METZ TESSY avec copie du bulletin d'inscription. Merci***

❑ ***Je serai présent(e) à l'apéritif qui suivra le jeudi 26 avril 2018 à partir de 18h00***

Vos contacts : ***fdehais@fnaim.fr 01. 71. 06. 30. 27 et chambrefnaim@savoiemontblanc.immo 04.50.66.41.96***

***ENTREPRISES FNAIM DE MOINS DE 11 SALARIES :***

***TOUTES CES INFORMATIONS SONT OBLIGATOIRES POUR LA PRISE EN CHARGE DANS LE CADRE DU GUICHET UNIQUE OU DES DEMANDES INDIVIDUELLES (MERCI DE JOINDRE LA COPIE DE VOTRE RECU LIBERATOIRE AGEFOS)***

***POUR LES AGENTS COMMERCIAUX NE PAS REMPLIR LA PARTIE AGENCE***

Agence : ..... ..... Effectif salarié de l'agence :.....

N° adhérent ou Référence client : ..... N° SIREN :.....

Adresse :.....

Code postal :.....Ville :..... ..... ....

Tel :..... Fax :..... e-mail :.....

Veuillez compléter les informations relatives au participant (merci d'indiquer **son** adresse mail pour l'envoi du support)

Nom du participant : ..... Prénom : ..... Sexe* : .....

Date de naissance :..... CSP :..... Niveau scolaire : .....

Type de contrat * : .....

Email du participant : ..... N° de portable (en cas de changement de dernière minute) : .....

Statut salarié : ☐ Statut non salarié : ☐ DNS : ☐

Date, Signature et Cachet de L'Entreprise

- **CSP** (catégories socio-professionnelles) : Signaler à quelle CSP appartient le salarié parmi la liste proposée :

  1. Ouvriers non qualifiés (ONQ) ; 2. Ouvriers qualifiés (OQ) ; 3. Employés (EMP) ; 4. Techniciens / Agents de maîtrise (TAM) ; 5. Ingénieurs et cadres (CAD) ; 6. Dirigeants salariés (DS) ; 7. Dirigeants non salariés, exclus de la prise en charge par AGEFOS PME (DNS)

- Sexe* : H – F **Type de contrat* :**1. CDD ; 2.CDI ; 3.Contrat de professionnalisation ; 4.Contrat d'apprentissage ; 5.CUI (Contrat unique d'insertion) ; 6.EA (Emploi d'avenir)

# CO090 LES COMPORTEMENTS GAGNANTS DU GESTIONNAIRE EN ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

## OBJECTIFS

- **Apprendre** à s'exprimer en public
- **Apprendre** à gérer les individus
- **Apprendre** à gérer le groupe
- **Apprendre** à impliquer le conseil syndical
- **S'enrichir** du regard des autres
- **Se voir** tel que l'on est
- **S'améliorer** dans la gestion du groupe

## NIVEAU & PUBLIC

**NIVEAU 2**

Gestionnaires d'immeubles

**Prérequis :** aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée :** 1 jour (soit 8 heures)
**Moyens pédagogiques :** Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale
**Matériel nécessaire :** vidéo projecteur, paper-board
**Effectif maximum :** 20

## INTERVENANT(S)

**Eric HANOT**
*Perf Form Immo Conseils*
*Cabinet de conseil et de formation spécialisé en immobilier*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM :** 220 € HT
**Non Adhérent FNAIM :** 300 € HT

## PROGRAMME

**INTRODUCTION**

Tour de table des participants
Attente de la journée
Difficultés rencontrées lors des AG

**I - COMMENT SE PRÉPARER AVANT L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**

Préparation personnelle
Préparation de la salle
Préparation des outils
Comment positionner les copropriétaires dans la salle
Les + de l'animation en salle : le paper board, le vidéo projecteur, comment les utiliser efficacement

**II - ALLIÉS ET OPPOSANTS, COMMENT LES GÉRER**

La gestion des opposants
La gestion et le rôle des alliés

**III - 1ER JEU DE RÔLE : ACCUEIL ET ÉMARGEMENT DES COPROPRIÉTAIRES**

Mise en situation d'un participant
Analyse de la vidéo

**IV - 2E JEU DE RÔLE : DÉMARRAGE DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**

Présentation du conseil syndical sortant
Fixation des règles du jeu de l'assemblée générale
Mise en situation de deux participants
Analyse de la vidéo

**V - 3E JEU DE RÔLE : LA PRÉSENTATION DES COMPTES ET LE QUITUS**

Mise en situation d'un participant
Le rôle du vérificateur des comptes
Analyse de la vidéo

**VI - 4E JEU DE RÔLE : LE RENOUVELLEMENT DU MANDAT**

Mise en situation de trois participants
Comment contrer une offre concurrente
Comment présenter son offre en conquête
Analyse des vidéos

**VII - 5E JEU DE RÔLE : LA CONCLUSION DE L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE**

Mise en situation de deux participants
Comment conclure l'assemblée générale
La présentation des autres services de l'agence

**CONCLUSION DE LA JOURNÉE**


Formation professionnelle FNAIM 2018 Spécialisations - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction interdite.

20 ter rue de Bezons – 92415 COURBEVOIE CEDEX
Tél. 01. 71. 06. 30 27 ou 01. 71. 06. 30. 28
Société par actions simplifiée unipersonnelle – RCS Nanterre B 484 482 872 – N° Identification TVA FR 46484482872