



Monter une opération immobilière

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ La compréhension du management d'un projet immobilier et de la conduite d'opération.
- ▶ L'acquisition de la méthodologie de gestion de projet et des outils associés.
- ▶ La capacité à réagir et savoir faire face aux imprévus pour adapter un processus et gérer un délai.
- ▶ La connaissance du comportement à adapter face au maître d'œuvre, aux entreprises ou en interne.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- ▶ Le formateur alternera entre de la transmission de connaissances/compétences et les cas pratiques pour favoriser l'acquisition par les stagiaires.
- ▶ Matériel pédagogique : support de formation PPT.
- ▶ Activité interactive : temps d'échanges avec les participants.

MODALITÉS DE POSITIONNEMENT ET D'ÉVALUATION

Modalités de positionnement :

- ▶ Entretien avec l'équipe pédagogique en amont et le client ou son représentant pour l'identification des besoins des bénéficiaires.
- ▶ Autopositionnement sur des compétences.
- ▶ Recueil des attentes des bénéficiaires par le formateur en début de session.

Modalités d'évaluation des acquis :

- ▶ Pendant la formation, validation des acquis en temps réel par le questionnement et la contribution des stagiaires.
- ▶ En clôture de session, bilan de fin de formation individuel réalisé par le formateur.
- ▶ Evaluation de la satisfaction à chaud.
- ▶ Evaluation du transfert des acquis en situation professionnelle via les évaluations à froid notamment dans le cadre des entretiens professionnels et annuels.
- ▶ Mise en place de mesures correctives si nécessaire.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

- ▶ Pour accéder à cette formation, il faut en faire la demande lors des entretiens de développement ou lors de la campagne de recueil des besoins en formation.
- ▶ L'accord hiérarchique est nécessaire.
- ▶ Les délais d'accès sont variables et dépendent du calendrier des formations.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- ▶ Nous sommes disponibles pour échanger avec vous sur vos besoins afin de mettre en place les solutions optimales pour vous accueillir.
- ▶ Merci de nous envoyer un message sur la boîte mail IHC.

Formation présentielle

Durée : 42 heures

PUBLIC

Chargé(e) d'opérations immobilières

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les bases du montage d'opérations immobilières

INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03

CONTENU PÉDAGOGIQUE

1 / 2

1. L'acte de construire, les intervenants et la conduite d'opération

- ▶ Les acteurs : maître d'ouvrage, maître d'œuvre, entreprise, les autres acteurs

2. Le management de projet : la conduite d'opération

- ▶ Le contrôle des délais, des coûts
- ▶ Méthodologie, outils
- ▶ La gestion relationnelle des intervenants, le rôle d'animateur et de manager
- ▶ Le comportement du conducteur d'opération face aux difficultés du chantier

3. La suite logique des tâches

- ▶ Qu'est-ce que l'étude de faisabilité, le programme, le projet, l'ouvrage construit, la réception et le dossier des ouvrages exécutés ?

4. Les délais, les budgets

- ▶ Les plannings, les aléas, la gestion des coûts, les marchés, les avenants

5. Le diagnostic de site

- ▶ Etudes de sols, PLU, réseaux



Monter une opération immobilière

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

6. La faisabilité

- ▶ Les objectifs de la faisabilité, l'analyse réglementaire, les scénarii

7. Le programme

- ▶ Les objectifs d'un programme et le contenu : surfaces, répartition de locaux, prestations des locaux, liaisons fonctionnelles, objectifs architecturaux ou fonctionnels

8. Le projet

- ▶ Les plans, les coupes, les façades □ Le cahier des clauses techniques particulières CCTP

8. Le dossier de consultation des entreprises DCE

- ▶ Les pièces administratives : le règlement de consultation RC, l'acte d'engagement AE, le cahier des clauses administratives particulières CCAP
- ▶ Les pièces techniques
- ▶ Les annexes : l'étude géotechnique, le rapport initial du bureau de contrôle RICT, le plan général de coordination PGC

9. Les consultations des entreprises

- ▶ L'allotissement
- ▶ Le choix et les différentes procédures : appel d'offres ouvert, appel d'offres restreint, procédure négociée, procédure adaptée, dialogue compétitif
- ▶ La négociation, l'analyse des offres, le classement, le choix de l'entreprise
- ▶ Le marché de travaux

PUBLIC

Chargé(e)s d'opérations immobilières

PRÉ-REQUIS

Maîtriser les bases du montage d'opérations immobilières

INTERVENANT

Formateur expert en patrimoine et développement immobilier

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris

Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr

03 87 39 57 03