



Contrat de location : sécuriser et accompagner le client

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- Identifier et comprendre les principales étapes des processus ALRC
- Savoir remplir et mettre à jour une fiche individuelle locataire
- Créer une demande de FSL
- Transmettre une demande d'aide au logement via IDEAL
- Créer un bail indicé
- Identifier les situations nécessitant un avenant et gérer les départs locataires

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 : 1,5 jour

PUBLIC

Chargé(e)s de clientèle
Assistant(e)s commercial(e)
Responsables d'agence

PRÉ-REQUIS

Avoir suivi l'E-learning « Découverte de l'outil Immoware »

INTERVENANT

Formateur expert Immoware

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. Quali'HLM – bien habiter
2. Les process ALRC
3. La fiche individuelle
4. Statuts et responsabilités des occupants
5. La création du contrat
6. Composantes et édition du contrat
7. La saisie du FSL
8. IDEAL
9. Les baux indicés
10. Les avenants



Contrat de location : sécuriser et accompagner le client

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

11. Les préavis

12. Garance

PUBLIC

Chargé(e)s de clientèle
Assistant(e)s commercial(e)
Responsables d'agence

PRÉ-REQUIS

Avoir suivi l'E-learning « Découverte de l'outil
Immoware »

INTERVENANT

Formateur expert Immoware

LIEU

Sessions inter : Metz ou Paris
Sessions intra : selon demande

TARIF

Nous consulter

CONTACT

ihc@batigere.fr
03 87 39 57 03