



Immoware : outil de pilotage de l'agence

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS

- ▶ Avoir une vision globale des possibilités et des ressources d'Immoware pour piloter leur agence.
- ▶ Sélectionner dans Immoware les éléments utiles à leur activité de pilotage.
- ▶ Argumenter auprès de leurs collaborateurs de l'importance d'une bonne saisie des informations dans Immoware.
- ▶ Mettre en place d'une manière simple et efficace des outils de suivi et d'analyse de la gestion locative.

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 : 7 heures

PUBLIC

Responsables d'agence
Collaborateurs en charge du pilotage d'une équipe de gestion locative

PRÉ-REQUIS

Connaissance de l'environnement
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. Gestion locative

Navigation dans Immoware

- ▶ Arborescence du patrimoine
- ▶ Les propriétés techniques et locatives du module
- ▶ Surface, Gestion, Loyer
- ▶ Equipement, Pièces

Le contrat de location

- ▶ Ergonomie et contrat
- ▶ Consultation et navigation dans le contrat client
- ▶ Les dossiers FSL et LOCAPASS

Compte client et suivi

- ▶ Consultation des comptes clients et éditions
- ▶ Contentieux - Précontentieux
- ▶ Lecture de la fiche contentieuse
- ▶ Les états de suivi de la dette

2. Relation clients / fournisseurs

Vie dans le logement

- ▶ Saisie des attentes
- ▶ Gestion et suivi des attentes
- ▶ Affectation des attentes



Immoware : outil de pilotage de l'agence

CONTENU PÉDAGOGIQUE

2 / 2

3. Pilotage

BO à la demande Outil de pilotage

- ▶ Utilisation des éditions pour l'aide à l'analyse et au pilotage de l'activité (éditions/extractions)
- ▶ Réalisation d'une analyse des dépenses d'entretien sur un période
- ▶ Réalisation d'une analyse du patrimoine (typologie, surfaces, prix moyen des loyers, etc.)

PUBLIC

Responsables d'agence

Collaborateurs en charge du pilotage d'une équipe de gestion locative

PRÉ-REQUIS

Connaissance de l'environnement 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