Assemblée générale : canaliser les tensions et mieux négocier ses honoraires

411

Durée : 1 jour.

Public :

Syndics de copropriétés et leurs collaborateurs. Derniere MAJ : Avril 2024

Objectifs :

Faire de la tenue de l'assemblée générale la vitrine de son savoir-faire professionnel et relationnel en instillant un climat serein pour faciliter la négociation de ses honoraires.

Pré-requis :

Avoir des connaissances sur le syndic.

Méthodes :

Alternance d'apports théoriques et mises en situation. Formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas réels.

Evaluation :

L?évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Derniere MAJ : Avril 2024

Les moments difficiles et conflictuels en assemblée générale

Les situations traditionnellement conflictuelles
Les origines et les causes
Les éléments qui ne facilitent pas la discussion

Les astuces pour désamorcer les situations difficiles

Maîtriser les outils de communication nécessaires
Rester arbitre de la situation
Ne pas prendre parti
Agir avec discernement
Donner de l'importance à chaque argument
Conclure sereinement

Préparer efficacement la négociation des honoraires

Expliquer concrètement les missions de syndic
Faire le point sur les évènements clés de l'exercice
Développer la notion de gestion de proximité
Montrer que le syndic est proche des copropriétaires, qu'il les connaît
Faire de cette connaissance un élément clé de sa différenciation

Soigner son comportement verbal et non verbal

Savoir créer un climat de confiance
Mobiliser l'affectivité
Frapper l'imagination
Faciliter la compréhension
Ecarter les objections

Réussir la négociation

Eviter les arguments « clichés » construits uniquement sur la tarification
Privilégier les notions d'accompagnement et de services
Expliciter la gestion courante et les prestations particulières
Transmettre l'idée que l'on est un vrai professionnel
Connaître les informations « clés » pour construire une offre « changement d'honoraires »

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.
Délais d'accès : Nous contacter.
Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicaps nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.

adeos FORMATIONS
contact@adeos-formations.com
T : 04 69 64 72 07
www.adeos-formations.com