
« ASSISTANT(E) DE PROGRAMMES, ACCOMPAGNEZ ET OPTIMISEZ LE SUIVI DES OPERATIONS » 2 JOURS (14 HEURES)

La formation INTER s'adresse à la fois au marché privé et au marché social et aborde l'ensemble des particularités de ces domaines.

La formation en INTRA peut être adaptée intégralement à vos enjeux d'entreprise.

PROBLÉMATIQUE

La mission de l'assistant(e) de programme est essentielle dans l'ingénierie du projet immobilier. Cette place fondamentale s'articule au sein d'une équipe projet et dans un domaine métier qui présente des usages très particuliers.

Comment accompagner et optimiser le suivi des opérations dans ce cadre contraint ?

PUBLIC VISÉ :

Professionnels de l'immobilier et de l'aménagement : Assistant(e)s de programmes, responsables de programme juniors, alternants désireux de suivre une formation opérationnelle en complément de leur formation initiale.

PRÉ-REQUIS :

Pas de prérequis indispensables.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- Comprendre le cadre dans lequel les missions de l'assistant(e) s'insèrent.
- Maîtriser et anticiper le planning d'une opération immobilière.
- Savoir mettre en œuvre les outils de pilotage et de procédures des projets.

MODALITES :

- La formation commence par un tour de table de présentation des stagiaires.
- Durant la formation, plusieurs outils pédagogiques pourront être mobilisés tels que exercices, cas pratiques, quizz, questions/réponses ou jeux de rôle.

PROGRAMME 2 JOURS :

Le contexte de la production de logements et les points d'attention du maître d'ouvrage

- ✓ Le contexte et les enjeux actuels > Leur impact sur le calendrier d'opération.
- ✓ Le rôle du maître d'ouvrage.
- ✓ Les compétences liées à la gestion d'un projet immobilier.

Les fondamentaux du marché et du contexte actuel : Le cadre de nos opérations

- ✓ Le contexte du marché actuel résidentiel privé, tertiaire et social.
- ✓ Les différents acteurs du projet immobilier : Maîtres d'œuvres, entreprises, collectivités, etc...
- ✓ Le champ de compétences et la responsabilité du maître d'ouvrage.
- ✓ Le suivi d'une opération, une histoire d'équipe.

Le séquençage d'une opération immobilière : les différentes phases

- ✓ Les différentes étapes d'un projet.
- ✓ L'anticipation : la seule option pour piloter le projet.
- ✓ Les documents, livrables et process d'un projet.
- ✓ Les différents acteurs du planning d'opération.
- ✓ Les éléments perturbateurs du planning.

Garantir les procédures, la communication et la rigueur nécessaire au bon suivi du programme.

- ✓ L'importance de la mise en place et du suivi des procédures.
- ✓ La gestion des outils internes et partagés : L'arborescence, logiciels ...
- ✓ Les comités et leur préparation
- ✓ Le suivi des tableaux de bords, notamment commerciaux et des engagements « promesse »

MISE EN SITUATION : A l'issue de la première journée de formation, une mise en situation sera proposée sur le thème du planning.

La maîtrise du calendrier du projet est un fondamental et est considéré comme la colonne vertébrale du suivi d'opération.

Être la mémoire et favoriser l'anticipation sont, entre autres, les missions des assistant(e)s de programmes.

Il sera proposé aux stagiaires de reconstituer un planning d'opération de A à Z et d'y intégrer toutes les démarches et obligations réglementaires à intégrer.

La maîtrise de différents points d'attention au fil du projet :

- ✓ Les études de marchés et de faisabilité initiales.
- ✓ L'accompagnement à la maîtrise foncière.
- ✓ Les études techniques, financières et administratives.
- ✓ La mise en place du contrat d'architecte.
- ✓ Défendre les intérêts du projet dans le cadre des contractualisations.
- ✓ Les modalités de consultation des entreprises – Les particularités du code des marchés publics
- ✓ L'accompagnement aux opérations d'achèvement, de réception et de livraison de l'opération.

Le suivi des actions commerciales et des réservations :

- ✓ Les particularités liées à la VEFA – Acheteur ou vendeur - Quels points d'attention ?
- ✓ Mener les actions commerciales et préparer la vente.
- ✓ La mise en place des outils de commercialisation.
- ✓ Préparer le contrat de réservation.
- ✓ Les outils de gestion et de suivi de la commercialisation.
- ✓ La communication avec les services locatifs et les clients.

Assurer le suivi financier de l'opération :

- ✓ Maîtriser les bases du financement :
 - Financement de la promotion.
 - Financement du logement social – notion de conventionnement.
- ✓ Les équilibres et bilans d'opération.
- ✓ L'accompagnement au montage des dossiers de financement.
- ✓ Comprendre l'approche du bilan par ratio prudentiel.
- ✓ Les situations de travaux et leur validation, ainsi que les avenants.
- ✓ Le décompte général définitif.
- ✓ Le suivi et le fonctionnement des dossiers d'assurances construction.

LE FORMATEUR :

Julien BOULANGER
Président de **STONE PROMOTION**
julien.boulanger@stonepromotion.fr
<http://www.stonepromotion.fr>

STONE
PROMOTION



Président - Directeur du développement & des programmes

Dirigeant de Stone Promotion, société de promotion immobilière lilloise, Julien BOULANGER a travaillé au préalable pour le compte de bailleurs sociaux et de promoteurs immobiliers privés en montage d'opérations avant de prendre la direction des programmes chez un promoteur régional.

Aguerri au montage d'opérations immobilières complexes, il a à la fois travaillé sur des opérations neuves d'envergure mais également sur des opérations de réhabilitation et de restructuration en milieu occupé. Cette expérience, complétée dans le domaine de la transaction, du conseil en investissement et de l'achat-revente lui permettent d'avoir une vision globale de l'analyse foncière, la réflexion, la conception, la stratégie commerciale et l'exécution d'une opération immobilière de maîtrise d'ouvrage.