

Durée : 1 jour / 07 heures

MODALITES : visio formation en 2 séquences (2 demi-journées)

FICHE PROGRAMME FORMATION

Le Groupe ITGA a le plaisir de vous proposer une formation MASTERCLASS spécifiquement conçue pour les dirigeants et cadres dirigeants des entreprises de la filière du diagnostic immobilier. Plus qu'une transmission de connaissances, il s'agit d'une formation à haute valeur ajoutée : données marché, cas d'école de modèles économiques et apports via des acteurs clés du monde de l'entreprise et de la filière.

PUBLIC :

- Dirigeants et cadres dirigeants d'entreprises de diagnostic immobilier

OBJECTIFS :

- Appréhender les différents modèles économiques de la filière
- Donner les clés aux dirigeants des entreprises du diagnostic immobilier pour positionner leur entreprise en termes de performance, pérennité, position sur le marché
- Disposer des données et méthodes pour anticiper, préparer et déployer son plan de développement d'entreprise, notamment sa transformation digitale

PREREQUIS :

- Aucun prérequis.

PEDAGOGIE & EVALUATION :

- Méthodes et outils adaptés à la modalité pédagogique : exposés dynamiques, échanges de pratiques, quiz, exercices, activités interactives, études de cas, ...
- Un QUIZ de validation des acquis de connaissances en ligne est réalisé en fin de formation

ANIMATEUR :

- Cette formation MASTERCLASS bénéficie à la fois d'une animation par un formateur spécialiste de la filière du diagnostic immobilier mais aussi d'interventions d'entrepreneurs et de consultants en développement d'entreprise et transformation digitale.

(Liste des intervenants avec titres et qualités fournie sur demande)

INDICATEURS DE RESULTATS :

- Retrouvez les taux de réussite et de satisfaction de nos formations sur www.upnpro.fr

INFORMATIONS PRATIQUES :

- Pour connaître les délais d'accès, tarifs, accessibilité, contact, CGV, rendez-vous sur www.upnpro.fr

PROGRAMME :**MODULE 1 – REVOLUTIONS ECONOMIQUES DE LA FILIERE DU DIAGNOSTIC IMMOBILIER :**

- Histoire de la filière : mutations et révolutions depuis 25 ans
- Décryptage des modèles économiques de leaders pour chaque période

MODULE 2 – ENVIRONNEMENT ACTUEL DE LA FILIERE & MODELES ECONOMIQUES :

- Tendances et mutations dans l'immobilier et le bâtiment : construction, rénovation, transaction, performance énergétique, gestion du cycle de vie des bâtiments, valeur patrimoniale...
- La place du diagnostic immobilier dans l'écosystème global de l'immobilier et du bâtiment
- Les marchés cibles du diagnostic immobilier, paramètres et facteurs clés de réussite
- Etude de cas : les success story de la filière

MODULE 3 - LES PROCESS FONDAMENTAUX D'UNE ENTREPRISE DE DIAGNOSTIC IMMOBILIER

- Les process fondamentaux d'une entreprise et les leviers de la performance
- Appréhender la place du digital dans le dispositif global et maîtriser le poids/la place de chaque processus
- Homme-orchestre ou chef d'orchestre : levier pour porter son plan de développement

MODULE 4 : ENGAGEMENT DE LA TRANSFORMATION

- Déterminer ses ambitions et axes clés : performance, transformation du modèle économique, croissance, diversification, ...
- Evaluation des opportunités et maîtrise des risques

MODULE 5 : LEVIERS D'ACTIONS & DE DECISIONS

- Etablir son business plan / travail sur la base d'un modèle dédié à la filière
- Capturer les aides à la transformation et à la digitalisation
- Défendre son projet auprès des financeurs
- Déployer son projet de transformation digitale