

Catalogue de formations

BUREAUX D'ETUDES



EURL Laure CAM Conseil / SIRET 939975702 00019 / TVA Intracom. FR 57939975702 / APE 7112B

✉ laure@laure-cam-conseil.fr / ☎ 06 23 88 53 22 / [i laure-cam-conseil.fr](https://www.laure-cam-conseil.fr)

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84692532669 auprès du préfet de région Auvergne-Rhône-Alpes.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

1

Inscription à la formation

↙ = tarifs "intra" ▲

↘ = tarifs "inter" ★

Vous souhaitez organiser une session interne pour vos collaborateurs

✍ **Prenez contact avec nous pour réserver une date et faire le point sur vos besoins !**

Un échange préalable à l'envoi du devis sera organisé afin d'adapter au mieux le contenu de la formation, ses objectifs et ses modalités (lieu, horaires...).

Les projets de pièces administratives (**convention** de formation et **programme**) vous sont communiqués en même temps que le devis. *NB : la convention contient une liste prévisionnelle des participants.*

Vous **transmettez à l'intervenante la liste des noms et mails des participants.**

Ces coordonnées seront utilisées pour transmettre le programme, les questionnaires et les attestations. L'intervenante s'engage à respecter le RGPD et ne pas les communiquer ou les utiliser à d'autres fins que celles de l'organisation de la formation.

Délai minimum d'intervention : 3 semaines après signature du devis

Vous souhaitez vous inscrire à une session mutualisée avec d'autres professionnels

✍ **Prenez contact avec nous pour indiquer votre intérêt pour une ou plusieurs formations et vos disponibilités.**

Un échange préalable à l'envoi du devis sera organisé pour échanger sur vos besoins, et vérifier que la session est la plus adaptée en termes de contenu, d'objectifs et de modalités (lieu, horaires...).

Sessions à la demande :

Lorsque suffisamment de personnes se sont manifestées pour disposer du nombre minimum de participants, une session est organisée en respectant vos dates de disponibilités.

La formation se tient dans un lieu choisi pour être le plus facile d'accès pour tous les participants.

En amont de la formation, un **devis** vous est transmis, accompagné du **programme** avec les horaires et les informations d'accès au lieu. La formatrice se charge de la logistique.

2

Mieux connaître les participants avant de les rencontrer

Un **questionnaire préalable** est transmis aux participants en amont de la formation, en accompagnement du **programme détaillé** (horaires...).

Il permet de recenser les attentes des participants, de lister les enjeux que la formation représente pour eux et d'identifier leur niveau de connaissance préalable. Cela permettra d'adapter le déroulé de la formation afin qu'elle soit la plus intéressante possible !

Les frais de déplacement sont inclus dans le tarif présenté.

3

La tenue de la formation

En interne, la formation se tient dans vos locaux

En session mutualisée, nous fournissons le local

Les formations ont pour point commun d'apporter des connaissances théoriques en mettant en oeuvre différents outils pédagogiques : mise en application, jeux de cartes, échanges autour d'une question... L'idée est d'apprendre sans assister à un cours magistral ! De plus, les professionnels étant confrontés à la réalité du terrain à l'issue de la formation, le contenu est le plus concret possible, mêlant théorie et exemples concrets. La formatrice exerçant également en tant que consultante et AMO, elle est en capacité de partager son retour d'expérience ainsi que des initiatives de son réseau.

Enfin, des ressources pédagogiques sont partagées avec les participants à chaque formation. Elles peuvent prendre la forme de notes d'information, de bibliographie, d'orientation vers des ressources en ligne...

Une **pause** de 10 à 15 minutes est prévue par demi-journée de formation.

Une **feuille de présence** est signée par les participants. Une copie numérique vous sera communiquée.

4

La suite

A l'issue de la formation, les participants reçoivent **une attestation de présence**, un **questionnaire de satisfaction** accompagné d'un **quizz d'évaluation des acquis** (évaluation à chaud taux minimum de bonnes réponses à obtenir = 75%). En cas de session interne, une **enquête de satisfaction** est également transmise à l'entreprise cliente (RH/direction).

Pour évaluer l'acquisition des enseignements sur la durée et dans une démarche d'amélioration continue des ressources pédagogiques, **un questionnaire sur la mise en pratique des acquis** (évaluation "à froid") est transmis aux participants 2 mois après la tenue de la formation.



Accessibilité personnes en situation de handicap :

Pour toute question, contactez Laure CAM à laure@laure-cam-conseil.fr

Plus d'informations sur notre site internet dans le document "Politique d'accessibilité PSH".

Référence	Titre	Page
DÉVELOPPER ET SÉCURISER SES MISSIONS		
BE0101	Mission en copropriété : cadrer son offre et construire un devis sécurisé	5
BE0102	Travaux privatifs d'intérêt collectif : maîtriser les enjeux et sécuriser ses préconisations	6
BE0103	Maîtriser les rôles et coordonner les acteurs de la rénovation en copropriété	7
FAIRE ABOUTIR LES PROJETS DE RÉNOVATION		
BE0201	Copropriété & Rénovation : anticiper les blocages et sécuriser la mise en œuvre	9
BE0202	Du PPT aux travaux : transformer les préconisations en projet opérationnel	10
BE0203	Fluidifier chaque étape d'un projet de rénovation en copropriété	11
BE0204	Préparer et réussir sa présentation en AG	12
ADAPTER VOS PRATIQUES AUX COPROPRIÉTÉS SPÉCIFIQUES		
BE0301	Petites copropriétés en centre ancien : adapter sa stratégie d'intervention	14
BE0302	Copropriétés touristiques de montagne : adapter ses pratiques aux enjeux spécifiques	15
DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DES ÉQUIPES		
BE0401	Rendre vos études plus lisibles et plus convaincantes	17
BE0402	Prise de poste accélérée : maîtriser les fondamentaux des missions copropriété	18



BON A SAVOIR

Combinez 2 sessions d'une demi-journée sur une formation d'1 jour et économisez 15% sur le prix total !

MODALITÉS DE PARTICIPATION



Toutes les formations sont prévues en présentiel.



Ces formations peuvent être organisées à distance.

DÉVELOPPER ET SÉCURISER SES MISSIONS

1. Mission en copropriété : cadrer son offre et construire un devis sécurisé
2. Travaux privatifs d'intérêt collectif : maîtriser les enjeux et sécuriser ses préconisations
3. Maîtriser les rôles et coordonner les acteurs de la rénovation en copropriété

Développer et sécuriser ses missions

MISSION EN COPROPRIÉTÉ : cadrer son offre et construire un devis sécurisé

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission, assistants, commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Formation axée autour du travail sur des cas pratiques
- Apports théoriques

Remis aux participants :

- Fiches-mémo thématiques sur les sujets abordés (diagnostics obligatoires, parties communes/parties privatives...)

DURÉE Une demi-journée (3h30)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

- A l'issue de la formation, les participants seront capable de :
 - ✓ Identifier les documents et informations que doit transmettre la copropriété pour cadrer la mission ;
 - ✓ Reconnaître les informations qui auront un impact sur le devis (coût, méthode...) ;
 - ✓ Interpréter les données communiquées pour anticiper les risques de blocage ou de débordement du projet (fragilités, alertes) et mieux cadrer la mission ;
 - ✓ Sécuriser la réponse à la consultation en posant les limites de la mission ;
 - ✓ Compléter vos process clients en y intégrant les questions utiles ;
 - ✓ Produire des offres différenciantes.

DESCRIPTION / CONTENU

Un devis réussi ne se résume pas à un bon chiffrage : il repose avant tout sur une bonne compréhension de la copropriété, de ses particularités et des enjeux de la mission. Lorsqu'un bureau d'études répond à une consultation, certaines informations peuvent facilement être négligées ou sous-estimées. Pourtant, elles peuvent avoir un impact important sur le plan de charge, le calendrier prévisionnel, le coût réel de la mission, la méthodologie à mettre en œuvre, mais aussi sur les préconisations et scénarios qui seront proposés.

Cette formation propose de partir de 4 cas pratiques inspirés de situations rencontrées sur le terrain. À travers ces situations, les participants seront amenés à identifier les informations à rechercher, les points de vigilance à repérer et les questions à se poser avant de s'engager sur un devis.

L'objectif est de permettre aux participants de développer de véritables réflexes de lecture d'une consultation, pour mieux identifier les zones de risque, poser les bonnes questions en amont et construire un devis réaliste, cohérent et adapté aux spécificités de chaque copropriété.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- les éléments susceptibles de modifier **le périmètre et le coût de la mission**
- les informations à collecter pour anticiper **le plan de charge et le calendrier**
- les conséquences de certaines caractéristiques de la copropriété sur la **méthodologie** d'intervention
- les **sources d'information** à mobiliser dès la phase de consultation et les données à rechercher
- des **apports réglementaires** utiles : diagnostics et obligations, parties communes et parties privatives, rôle des différents acteurs
- l'impact de ces éléments sur les **préconisations** techniques et les scénarios susceptibles d'être proposés.



Ludique : une exploration à travers des cas pratiques !



Tarifs :

- ★ Inter-entreprises = 270€ HT/participants
- ▲ Intra-entreprise = nous contacter



Développer et sécuriser ses missions

LES TRAVAUX PRIVATIFS D'INTÉRÊT COLLECTIF : maîtriser les enjeux et sécuriser ses préconisations

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Echanges sur des cas concrets
- Visée opérationnelle des ressources pédagogiques

Remis aux participants :

- support de présentation
- rétroplanning-récap' du process de mise en oeuvre des travaux privés d'intérêt collectif

DURÉE 2 heures

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Connaître le cadre juridique des travaux privés d'intérêt collectif ;
- ✓ Préparer et structurer un projet de travaux en intégrant les enjeux techniques, énergétiques et financiers ;
- ✓ Sécuriser les décisions de copropriété et les procédures associées ;
- ✓ Identifier les principaux risques et mettre en œuvre les bonnes pratiques permettant de faciliter la réalisation des travaux.

DESCRIPTION / CONTENU

Les travaux privés d'intérêt collectif constituent un levier majeur pour l'amélioration énergétique des copropriétés, mais leur mise en œuvre soulève de nombreuses questions juridiques, organisationnelles et opérationnelles. Cette formation a pour objectif de permettre aux syndicats de maîtriser le cadre réglementaire applicable, d'anticiper les étapes-clés du projet et de sécuriser le processus décisionnel, financier et technique.

À travers des retours d'expérience et l'identification des principaux risques, les participants acquerront une méthode pratique pour accompagner efficacement les copropriétés dans la réalisation de ces opérations.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **Cadre réglementaire** des travaux privés d'intérêt collectif
- **Déroulé opérationnel** : de leur apparition dans le diagnostic à la réalisation des travaux
- Les points de **facilitation** aux étapes-clés en matière de :
 - adhésion des copropriétaires
 - organisation du financement
 - lien avec les professionnels techniques (syndic, artisans...)



Opérationnel : un rétroplanning dans les livrables, pour anticiper les points-clés





Développer et sécuriser ses missions

MAÎTRISER LES RÔLES ET COORDONNER LES ACTEURS DE LA RÉNOVATION EN COPROPRIÉTÉ

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission, commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Échanges avec les participants

 Remis aux participants :

- support de présentation
- schéma des acteurs de la copropriété

DURÉE Une demi-journée (3h30)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Différencier les niveaux de responsabilité dans le fonctionnement d'une copropriété ;
- ✓ Localiser les interlocuteurs adéquats en fonction des besoins (documents, transmissions d'informations...) ;
- ✓ Identifier les parties prenantes à mobiliser pour fluidifier la mise en œuvre du projet ;
- ✓ Distinguer les pistes d'amélioration dans la relation aux différents acteurs
- ✓ Intégrer le jeu d'acteur dans la réalisation de la mission ;
- ✓ Adapter son discours aux différents professionnels pour fluidifier la communication.

DESCRIPTION / CONTENU

Connaître l'écosystème de la copropriété permet de s'intégrer efficacement dans le jeu d'acteur et de fluidifier les relations-client. Cette formation présente les rôles de chaque partie prenante de la copropriété, leur complémentarité et les limites de leurs compétences. Elle met en lumière les clés de succès d'un travail commun entre bureau d'étude et instances de la copropriété et donne des outils pour adapter le discours en fonction de l'interlocuteur.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- Les **acteurs** de la copropriété :
 - Syndic
 - Conseil Syndical
 - Assemblée Générale
 - Copropriétaires
 - Locataires
- Des **cas pratiques** liés à la mission confiée au bureau d'études :
 - A qui demander quel document ?
 - Qui paie quoi ?
 - Qui décide de quoi ?
- Des conseils **pour intégrer le jeu d'acteur à la stratégie d'accompagnement** : l'intégration des contraintes / compétences / limites de chaque acteur dans la mise en œuvre de la mission.



Interactif : une approche par des exercices pratiques



En savoir plus :

Laure CAM

laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

★ *Inter-entreprises* = 270€ HT/participants

▲ *Intra-entreprise* = nous contacter

FAIRE ABOUTIR SON PROJET DE RÉNOVATION

1. Copropriété & Rénovation : anticiper les blocages et sécuriser la mise en œuvre
2. Du PPT aux travaux : transformer les préconisations en projet opérationnel
3. Fluidifier chaque étape d'un projet de rénovation en copropriété
4. Préparer et réussir sa présentation en AG



Faire aboutir son projet de rénovation ^{BE0201}

COPROPRIÉTÉ & RÉNOVATION :

anticiper les blocages et sécuriser la mise en œuvre

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Cas pratiques pour l'application des enseignements

Remis aux participants :

- support de présentation
- grille d'informations
- liste des documents-ressources

DURÉE Une journée (6 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Cibler les informations pertinentes à rechercher pour dresser le portrait d'une copropriété ;
- ✓ Solliciter les documents utiles ;
- ✓ Traduire les données en indicateurs opérationnels ;
- ✓ Compléter une grille d'informations utiles au projet ;
- ✓ Utiliser ces informations pour sécuriser la mission ;
- ✓ Repérer les alertes et les risques de blocage du projet pour mieux les prévenir.

DESCRIPTION / CONTENU

Que ce soit pour proposer des préconisations techniques fiables, vérifier l'éligibilité d'une copropriété à une subventions ou encore anticiper les points de friction dans la relation-client, vous être régulièrement amenés à qualifier la situation d'une copropriété. Mais quelles informations choisir en démarrage de mission ? Dans quels documents les trouver ? Comment traduire ces données pour sécuriser vos rendus ?

Cette formation vous permettra de dresser le portrait d'une copropriété en ciblant les informations utiles à l'action publique, d'identifier ses fragilités et les risques de blocage d'un projet. Nous verrons ensuite comment utiliser ce portrait :

- pour adapter votre méthodologie d'accompagnement de la copropriété
- pour sécuriser les préconisations techniques formulées dans votre étude
- pour anticiper les risques et fluidifier le déroulé de la mission.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **Les sources d'information** existantes et les interlocuteurs à mobiliser
- **La liste des données** utiles et leur impact sur le projet et les préconisations
- **La catégorisation des données** : traduction en indicateurs, risques et leviers, les principales alertes à côté desquelles il ne faut pas passer...
- **La traduction opérationnelle** : comment demander les informations et à quel moment ? Quelle adaptation de la méthodologie ?



Opérationnel : application avec des cas pratiques !



En savoir plus :

Laure CAM
laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

- ★ *Inter-entreprises* = 400€ HT/participants
- ▲ *Intra-entreprise* = nous contacter

Faire aboutir son projet de rénovation

DU PPT AUX TRAVAUX : transformer les préconisations en projet opérationnel



PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission, commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Échanges avec les participants

 Remis aux participants :

- support de présentation
- rétroplanning avant l'AG : les bonnes pratiques

DURÉE Une demi-journée (3h30)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Associer aux types de travaux leur majorité de vote ;
- ✓ Reconnaître les attentes des copropriétaires et faire le lien avec le projet de travaux présenté ;
- ✓ Reformuler un document très technique en intérêt pour les copropriétaires ;
- ✓ Intégrer le temps de la copropriété au calendrier de la mission
- ✓ Planifier la préparation de l'AG dans le rétroplanning ;
- ✓ Mettre en œuvre de bonnes pratiques facilitant l'engagement du projet

DESCRIPTION / CONTENU

La loi a rendu obligatoire l'élaboration d'un projet de Plan Pluriannuel de Travaux (PPT) pour toutes les copropriétés. Si certaines profitent de cette prise de recul pour s'engager dans des projets de rénovation, d'autres oublient le rapport au fond d'un tiroir. Nous verrons dans cette formation comment faire en sorte de maximiser le passage de la présentation du projet de PPT au vote d'un scénario de travaux. Autour de la préparation de l'assemblée générale, nous verrons les obligations à anticiper, les pièges à éviter et les leviers à saisir.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **Adapter ses scénarios pour être compris en AG** : la traduction du projet de PPT en :
 - Réponse aux attentes des copropriétaires
 - Conséquences juridiques (résolutions, majorités, impact sur la copropriété...)
- Les **étapes obligatoires** à anticiper et les **points de friction fréquents**
- Les **bonnes pratiques** pour mettre toutes les chances de son côté



Connecté au terrain : des bonnes pratiques opérationnelles issues de retours d'expérience



Tarifs :

- ★ Inter-entreprises = 270€ HT/participants
- ▲ Intra-entreprise = nous contacter

Faire aboutir son projet de rénovation

FLUIDIFIER CHAQUE ÉTAPE D'UN PROJET DE RÉNOVATION EN COPROPRIÉTÉ

BE0203

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Une situation-type en fil rouge
- Construction collaborative d'outils
- Echanges sur des cas concrets

Remis aux participants :

- support de présentation
- fiche récap' des outils de mobilisation abordés
- trames de documents coconstruites

DURÉE Une journée (6 heures)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Décrire les étapes de la courbe du changement ;
- ✓ Traduire les réactions des copropriétaires en attentes ;
- ✓ Planifier les éléments facilitants dans l'accompagnement de la copropriété ;
- ✓ Rédiger des documents efficaces et faciles à appréhender pour les copropriétaires ;
- ✓ Résoudre les blocages de mobilisation du projet en copropriété en fluidifiant le process d'accompagnement ;
- ✓ Sélectionner des outils de facilitation de la prise de décision dans l'accompagnement des copropriétaires ;
- ✓ Choisir les questions à poser selon le moment du projet.

DESCRIPTION / CONTENU

Dans un contexte où les projets de rénovation globale et/ou énergétique se multiplient sur les copropriétés, les bureaux d'études sont de plus en plus confrontés à des enjeux de mobilisation et d'adhésion des copropriétaires. Cette formation vous permet de développer des compétences opérationnelles pour faciliter les prises de décision, gérer les freins à l'engagement et mettre en œuvre une communication adaptée tout au long du projet.

La formation se veut concrète, adaptée aux situations de terrain que rencontrent les participants, et interactive. A ce titre, vous incarnerez des profils-types de copropriétaires d'une copropriété-exemple, qui servira de base à l'analyse du parcours décisionnel et à l'élaboration d'un plan de mobilisation adapté.

Chaque étape fera l'objet d'une analyse, de l'identification des facilitations possibles et d'un travail sur une trame de document support de l'action (ex : trame de note d'information, de synthèse, organisation d'un sondage...) que vous pourrez dans votre process-client.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- Les **mécanismes de l'engagement**
- L'adaptation de la mobilisation aux **différents profils** de copropriétaires
- Les points de facilitation aux **étapes-clés**
- La **construction d'une stratégie d'implication** des copropriétaires et de trames de documents opérationnels
- Les **bonnes pratiques** dans les actions, la conception des supports, le lien avec les copropriétaires...

La formation est tournée du point de vue des actions réalisables par le bureau d'études dans le cadre de sa mission. Des suggestions de soutiens (outils, ressources, autres professionnels...) seront formulées.



Personnalisée : nous nous basons sur votre process-client pour identifier les améliorations et lever les blocages !



En savoir plus :

Laure CAM
laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

- ★ Inter-entreprises = 400€ HT/participants
- ▲ Intra-entreprise = nous contacter



Faire aboutir son projet de rénovation ^{BE0204}

PRÉPARER ET RÉUSSIR SA PRÉSENTATION EN AG

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission, commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Jeux de rôle
- Échanges avec les participants



Remis aux participants :

- support de présentation
- note mémo des majorités en AG

DURÉE Une journée (6h)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Reconnaître les personnes-clés de l'AG ;
- ✓ Différencier les niveaux de majorités ;
- ✓ Intégrer le temps de la copropriété au calendrier de la mission ;
- ✓ Adapter sa posture en fonction des réactions des copropriétaires

DESCRIPTION / CONTENU

Qu'il s'agisse de présenter son devis ou les résultats de la mission, le passage devant l'assemblée générale des copropriétaires peut impressionner, surtout lorsqu'on n'a pas de repères auxquels se raccrocher.

Intervenir en Assemblée Générale est un exercice d'adaptation et d'écoute. Afin de se préparer et de mettre toutes les chances de son côté, il est important de comprendre ce qui se joue lors de l'AG : qui sont les personnes derrière le bureau ? Dans quel état d'esprit sont les copropriétaires ? Quel niveau d'information ont-ils déjà eu ?

Loin d'être un cours magistral sur l'AG, cette formation vous donne des clés pour adapter votre posture et des bonnes pratiques concernant le discours et le support de la présentation. Des astuces pour arriver plus serein.e dans le grand bain des assemblées générales !

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **Le cadre de l'assemblée générale :**
 - Déroulé de l'AG
 - Personnes présentes et rôles (bureau, syndic, CS, copropriétaires)
 - Participation, pouvoirs...
 - Majorités
 - Les documents de l'AG : convocation et procès-verbal
- **Des cas pratiques** sur l'intégration de son intervention dans l'AG
- Les **profils** des copropriétaires
- Une synthèse des **bonnes pratiques** qui rassurent !



Immersif : des jeux de rôles pour comprendre les ressentis des copropriétaires et s'adapter



En savoir plus :

Laure CAM
laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

- ★ Inter-entreprises = 400€ HT/participants
- ▲ Intra-entreprise = nous contacter

ADAPTER VOS PRATIQUES AUX COPROPRIÉTÉS SPÉCIFIQUES

1. Petites copropriétés en centre ancien : adapter sa stratégie d'intervention
2. Copropriétés touristiques de montagne : adapter ses pratiques aux enjeux spécifiques



S'adapter aux copropriétés spécifiques

PETITES COPROPRIÉTÉS EN CENTRE ANCIEN : adapter sa stratégie d'intervention

BE0301

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission

PRÉ-REQUIS

Avoir déjà travaillé sur des projets auprès de copropriétés

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Mise en pratique sur des cas concrets
- Échanges avec les participants

Remis aux participants :

- support de présentation
- Fiches-mémo thématiques sur les sujets abordés (spécificités des petites copropriétés...)

DURÉE Une journée (6h)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Découvrir les règles spéciales de fonctionnement des petites copropriétés ;
- ✓ Repérer les limites de la simplification : éviter les pièges
- ✓ Utiliser les simplifications du régime des petites copropriétés pour fluidifier le projet ;
- ✓ Alerter les copropriétaires sur les risques et sanctions auxquels ils s'exposent et les orienter vers les interlocuteurs adéquats ;
- ✓ Sécuriser son accompagnement en anticipant les contraintes réglementaires ayant un impact sur la rénovation.

DESCRIPTION / CONTENU

Les copropriétés de moins de 11 lots d'habitation représentent 67% des immeubles en copropriété en France. Leur proportion peut encore augmenter en centre ancien. Dans le cadre de son intervention sur des projets de rénovation, le bureau d'études peut ainsi être régulièrement amené à travailler auprès de ces petites copropriétés. Soumises à un régime juridique spécial, elles se caractérisent aussi par la diversité de leur organisation (syndic professionnel, bénévole, copropriété non organisée...) et des fragilités propres. *Comprendre le fonctionnement, les contraintes et les fragilités de ces clients spécifiques est incontournable pour anticiper les points-clés du projet de rénovation.*

En effet, au-delà de priver la copropriété de l'accès aux subventions, méconnaître les obligations du droit de la copropriété comporte des risques sur la sécurité juridique des travaux ainsi que des risques financiers (retards de calendrier, impayés de factures...). Les rénovations sur des bâtiments en centre ancien étant déjà techniquement complexes (contraintes du bâti et de l'urbanisme, respect du patrimoine... voire arrêtés de péril), le bureau d'études se doit donc d'être en mesure d'identifier les alertes tenant au système de la copropriété pour accompagner au mieux les maîtres d'ouvrage.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- Définition de **la petite copropriété** : à partir de quand s'appliquent les assouplissements ?
- Les règles spécifiques tenant au **régime spécial des petites copropriétés** : les règles de prise de décision et l'impact de la taille de la copropriété sur ses acteurs (CS, syndic bénévole, mobilisation des copropriétaires...)
- Les règles spécifiques tenant à **l'organisation de travaux** en centre ancien :
 - Droit de surplomb
 - Servitude de passage, tour d'échelle
 - Surélévation
- Les particularités concernant le **financement** du projet : dispositifs spécifiques et points d'attention



En savoir plus :

Laure CAM
laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

- ★ *Inter-entreprises* = 400€ HT/participants
- ▲ *Intra-entreprise* = nous contacter



S'adapter aux copropriétés spécifiques

COPROPRIÉTÉS TOURISTIQUES DE MONTAGNE : adapter ses pratiques aux enjeux spécifiques

BE0302

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés :
AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission, commerciaux

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Échanges avec les participants



Remis aux participants :

- support de présentation
- fiche-mémo sur les acteurs de la station

DURÉE Une demi-journée (3 heures 30)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Associer les compétences à chaque acteur de la station ;
- ✓ Lister les principales spécificités du travail auprès des copropriétés en station ;
- ✓ Adapter leur méthode de travail aux copropriétés en station de montagne ;
- ✓ S'intégrer dans le réseau d'acteurs de la station ;
- ✓ Utiliser leurs connaissances pour proposer une offre différenciante.

DESCRIPTION / CONTENU

Comprendre la copropriété en station de montagne est aujourd'hui un enjeu majeur pour tous les professionnels du tourisme, de l'immobilier et de l'aménagement qui travaillent sur ces territoires. Confrontées à des contextes techniques, économiques et territoriaux spécifiques, les copropriétés touristiques nécessitent une expertise fine pour être accompagnées efficacement. Cette formation offre une vision complète des dynamiques qui ont façonné les stations, des acteurs qui y interviennent, des contraintes propres au bâti en altitude et des évolutions qui transforment les usages comme les modèles économiques. Elle fournit des clés concrètes, des bonnes pratiques et des pistes d'innovation pour mieux appréhender, analyser et accompagner ces copropriétés au cœur des territoires montagnards.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **Aux origines des copropriétés de station de montagne**
 - Historique des stations de montagne : les enjeux à l'origine de la construction de ces copropriétés
 - Le développement des stations : typologies et stratégies locales
- **Les spécificités de la copropriété touristique**
 - Enjeux techniques à prendre en compte et impacts sur les projets et les études menées
 - Des copropriétaires de résidences secondaires aux loueurs de meublés de tourisme
 - Les enjeux financiers : quelles ressources à disposition ?
- **La copropriété intégrée dans le territoire**
 - Le jeu d'acteur d'une station de montagne : acteurs publics, acteurs privés spécifiques, acteurs privés plus classiques qui adaptent leur fonctionnement (syndics...)
- **Les bonnes pratiques et pistes de réflexion**
 - Quels points anticiper dans un cahier des charges / une réponse à appel d'offre / la méthodologie ?
 - Quelles pistes d'innovation à creuser ?



En savoir plus :

Laure CAM
laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

- ★ Inter-entreprises = 270€ HT/participants
- ▲ Intra-entreprise = nous contacter

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES DES ÉQUIPES

1. Rendre vos études plus lisibles et plus convaincantes
2. Prise de poste accélérée : maîtriser les fondamentaux des missions copropriété

RENDRE VOS ÉTUDES PLUS LISIBLES ET PLUS CONVAINCANTES

PUBLIC VISÉ

Bureau d'études travaillant auprès des copropriétés : AMO, maître d'œuvre, PPT, audits énergétiques...
Chefs de projet, chargés de mission, assistants, commerciaux

PRÉ-REQUIS

Disposer de documents pouvant faire l'objet du travail en format workshop

MÉTHODES MOBILISÉES

- Travail autour des documents utilisés au quotidien par les participants (*sessions intra-entreprises privilégiées*)
- Échanges avec les participants

Remis aux participants :

- support de présentation
- grille d'analyse des livrables

DURÉE Une demi-journée (3h30)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Repérer les attendus des clients pour qu'ils retrouvent ce qu'ils cherchent dans les livrables ;
- ✓ Faciliter la compréhension des livrables par les clients (syndic / CS / copropriétaires) ;
- ✓ Produire des livrables différenciants ;
- ✓ Maximiser la satisfaction client en valorisant le travail réalisé.

DESCRIPTION / CONTENU

Il arrive qu'un excellent travail technique ne soit pas apprécié à sa juste valeur par le conseil syndical si ce dernier ne comprend pas le livrable qui en présente les résultats. La satisfaction client en pâtit alors que la qualité du travail technique était bien présente !

Pendant cette formation, nous analyserons un échantillon de livrables utilisés par votre structure afin d'identifier les améliorations à apporter sur le fond et la forme. L'objectif : des livrables clairs et faciles à comprendre pour maximiser la satisfaction client et le taux de conversion des audits en travaux !

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **Les informations** attendues par le client :
 - Par le syndic, par les copropriétaires
 - Présence des informations
 - Lisibilité et compréhension des informations
- **L'appropriation** des livrables par le client :
 - Sur le fond : clés de la vulgarisation techniques
 - Sur la forme : adapter le format des livrables aux objectifs
 - Intégrer les copropriétaires : comment et à quel moment de la conception du livrable ?



Pratico-pratique : un format « workshop » pour travailler ensemble sur vos propres documents !



Développer les compétences des équipes

PRISE DE POSTE ACCÉLÉRÉE : maîtriser les fondamentaux des missions copropriété

PUBLIC VISÉ

Nouveau chargé de mission énergie / habitat, ingénieur thermicien récemment recruté, AMO junior ou nouvellement sur le sujet des copropriétés, équipes en développement, chef de projet en prise de poste...

PRÉ-REQUIS

Aucun

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques
- Exercices pratiques
- Échanges avec les participants



Remis aux participants :

- support de présentation
- Fiches-mémo thématiques sur les sujets abordés (majorités, acteurs de la copropriété...)

DURÉE Une journée (6h)

NOMBRE DE PARTICIPANTS Entre 4 et 12

OBJECTIFS

A l'issue de la formation, les participants seront capable de :

- ✓ Lister les interlocuteurs au sein de la copropriété ;
- ✓ Associer aux types de travaux leur majorité de vote ;
- ✓ Lister les informations utiles disponibles dans les documents de la copropriété ;
- ✓ Localiser les informations-clés pour mieux adapter sa méthodologie de travail ;
- ✓ Localiser et anticiper les échéances importantes ;
- ✓ Prendre en compte les principales contraintes réglementaires dans sa mission.

DESCRIPTION / CONTENU

Pour travailler de concert avec les copropriétés, il faut comprendre comment elles fonctionnent, quels sont ses acteurs, quelles sont ses contraintes. La copropriété est un objet complexe, peu voire jamais abordé dans les études d'ingénierie (voire d'urbanisme). N'attendez plus d'apprendre sur le tas et profitez de cette formation pour préparer vos nouvelles recrues à travailler avec les copropriétés.

L'objectif est de permettre à un nouveau chargé de mission (ou à une nouvelle équipe) d'être rapidement opérationnel sur les projets de rénovation en copropriété, en maîtrisant les mécanismes de décision, les acteurs et les points de blocage terrain. Avec pour résultat une prise de poste plus sereine, la réduction des erreurs en début de mission et le gain en fluidité dans la prise en main des dossiers.

Lors de cette formation, seront abordés les points suivants :

- **La constitution du bâtiment en copropriété** : les parties communes et les parties privatives
- **Les documents de base de la copropriété** : immatriculation, règlement de copropriété, carnet d'entretien
- **Le rôle des acteurs** : copropriétaires, syndic, Conseil Syndical
- **Les grands principes de la gestion financière** de la copropriété : le budget et les charges
- **Les dates-clés** en copropriété à ne pas manquer pour le bon déroulé de la mission
- Les principales **erreurs** à éviter et les **bonnes pratiques** issues du terrain



Concret : des exercices de recherche dans des documents



En savoir plus :

Laure CAM

laure@laure-cam-conseil.fr



Tarifs :

★ *Inter-entreprises* = 400€ HT/participants

▲ *Intra-entreprise* = nous contacter