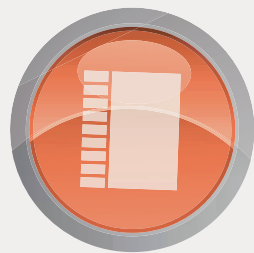


> Cycle FORMATION Entreprise 2017



Union Nationale des Géomètres-Experts
Tél. : 01 45 61 18 08 | www.unge.net | contact@unge.net

> 2017 Cycle FORMATION Entreprise



Sommaire

- Pages 3 à 4 : Commercial et Management
- Page 5 : Comptabilité - Finances
- Page 6 : Social & Formation
- Pages 7 à 9 : Le Dirigeant et ses choix
- Page 10 : Communication
- Page 11 : Premiers Secours
- Page 12 : Prises en charge FIF-PL

Contexte - Introduction

L'UNGE, organisme de formation inscrit sous le N°11 75 36 97 975 à la Préfecture de Paris, N° TVA intracommunautaire : FR 7742843751100010 organise un cycle de formation destiné aux géomètres-experts ou cadres de leurs cabinets.

Ce Cycle est dédié aux problématiques économiques, sociales, financières, juridiques et managériales.

Il est exclusivement réservé aux adhérents de l'UNGE.

La vérification préalable du versement de la cotisation 2017 à l'UNGE sera une condition expresse d'acceptation de l'inscription.

Vous êtes invités à contacter votre président de région pour manifester votre intérêt, afin que soient fixées les dates et lieux des formations pour votre région en fonction des demandes.

Attention : 8 stagiaires minimum sont requis pour mettre en place une session. Une session compte 15 stagiaires maximum.

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

Commercial & Management

> Le management de projet en BIM

Maîtriser les modalités du BIM de la conception à l'exploitation d'un ouvrage.

Pré-requis : *Géomètre-expert ou DPLG inscriptible.*

- Comprendre la philosophie du BIM
- Piloter la maîtrise d'ouvrage du BIM
- Acquérir une approche globale de la vie d'un actif en BIM

Alternance théorie / Méthodes / Exemples

Intervenant :
BUSINESS IMMO
1 jour

> Gestion des conflits par la médiation

Réunions de chantier, de bornage, de projet ou tensions internes

Pré-requis : *Géomètre-expert ou DPLG inscriptible.*

Acquérir un **savoir-faire** et un **savoir-être** pour faire face aux situations professionnelles conflictuelles.

- Comprendre et intégrer le rôle de médiateur dans une situation difficile.
- Mettre en place des techniques d'entretiens, outils et attitudes favorables à la médiation.

Travaux en groupes avec une aide pédagogique de proximité, exercices abstraits et concrets, études de cas.

Intervenant :
HUMANEM Formation
1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

Commercial & Management (suite)

> Techniques de vente : supports avant-vente

Pré-requis : *Géomètre-expert dirigeant, associé / manager, cadre commercial.*

- Les dimensions de la communication.
- L'application des 20 critères d'une intervention orale en public réussie.
- Les techniques de base de la communication interpersonnelle.
- Le contact client.
- La découverte de la situation du client.
- Les motivations d'achat d'un client.
- La construction de son argumentation.
- Les techniques pour traiter les objections en face à face.
- L'analyse de la position des acteurs par le schéma de la « vente complexe ».

Ce stage, très interactif, s'appuie sur de nombreux exercices pratiques.

Intervenant :

RBMG

1 jour

> Techniques de vente : vendre mieux et plus !

Pré-requis : *Géomètre-expert dirigeant, associé / manager, cadre commercial.*

- Renforcez vos compétences en vente en adoptant « la juste attitude ».
- Identifiez et comprenez les besoins, motivations et contraintes du client.
- Donnez envie d'acheter pour déclencher la décision d'achat.
- Apprenez à gérer efficacement votre portefeuille clients pour fidéliser vos clients et augmenter ainsi durablement vos marges commerciales.

Ce stage, très interactif, s'appuie sur de nombreux exercices pratiques.

Intervenant :

RBMG

1 jour

> Télétravail : la mise en condition

Pré-requis : *Géomètre-expert dirigeant, associé / manager, cadre commercial.*

- Organiser son travail à distance. Manager ses équipes mixtes.
- **Objectifs :** Préparer la mise en place opérationnelle du télétravail,
Organiser ses fonctions à distance
Savoir manager une équipe mixte
- **Programme :** De quoi parle-t-on ?
Du côté du salarié
Du côté du manager
La boîte à outils

NOUVEAU

Intervenant :

BUSINESS IMMO

1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

Comptabilité - Finances

> **Fiscalité immobilière : enjeux, contraintes, opportunités**

Pré-requis : *Géomètre-Expert.*

Identifiez les contraintes fiscales de l'immobilier. Appréhendez les sources d'optimisation. Maîtrisez votre fiscalité :

- Connaître et maîtriser les contraintes fiscales des investissements immobiliers
- Identifier et appréhender les sources d'optimisation fiscale
- Acquérir une connaissance approfondie de la réglementation applicable aux actifs immobiliers en matière d'IS et de droits d'enregistrement

Intervenant :
BUSINESS IMMO.

1 jour

> **Traitement social et financier de la difficulté économique dans les cabinets**

Pré-requis : *Géomètre-Expert.*

Gestion sociale :

- Quelles solutions face au sureffectif ?
- Toutes vos questions en droit social.

Gestion économique prévisionnelle : préparer dès maintenant votre exercice 2016

- Préciser et évaluer les risques (sur le chiffre d'affaires, la trésorerie, la stratégie, ...).
- Imaginer et simuler des ripostes à mettre en oeuvre.

Thèmes abordés : la démarche prévisionnelle en 6 étapes :

- Analyse stratégique, plan de financement, évaluation du chiffre d'affaires, évaluation des charges, compte de résultat prévisionnel, évolution de la trésorerie.

Intervenant : *

1 jour

* BARTHELEMY et
PREMIUM AUDIT

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

> 2017 Cycle FORMATION Entreprise



Social & Formation

> Payes, salaires : aspects comptables, établissement des fiches de paye

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

Salarié cadre de plus de 10 ans d'ancienneté (Ressources Humaines, Social).

- Rappel des dispositions spécifiques de la CCN.
- Les cotisations de Prévoyance : cadres / non cadres.
- Les prestations Prévoyance.
- Les cotisations frais de santé – choix et traitement des différentes options.
- La portabilité des régimes de Prévoyance.
- Cas : modèles de bulletins de salaires en cas d'arrêt maladie.

Support d'exposé avec traitement de cas.

> Le Mémento Social de l'UNGE

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

Salarié cadre de plus de 10 ans d'ancienneté (Ressources Humaines, Social).

- Dispositions générales de la CCN.
- Le traitement de cas les plus fréquents :
 - L'embauche,
 - La Formation professionnelle,
 - Les arrêts maladie,
 - La fin de carrière,
 - La gestion de la crise : possibilités, chômage partiel, gestion des horaires, licenciements.

Support d'exposé avec traitement d'exemples.

Intervenant :
PREMIUM AUDIT.

1 jour

Intervenant :
BARTHELEMY

1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

Le Dirigeant et ses choix

> Bail commercial : les fondamentaux, négociation et révision

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

Maîtrisez les outils pour négocier ou réviser vos baux commerciaux. Comprenez les pratiques de marché. Optimisez votre loyer. Négociez les clauses qui comptent.

- Rappeler les règles de droit qui s'appliquent en matière d'indexation et de révision
- Expliquer les modalités de calcul de la valeur locative de marché
- Définir les modalités pratiques de la renégociation d'un bail

Support d'exposé avec traitement d'exemples - cas pratiques.

Intervenant :
BUSINESS IMMO

1 jour

> Les fondamentaux de l'expertise immobilière

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

Maîtrisez les différentes méthodes d'expertise. Définissez la valeur d'un bien immobilier.

Proposer une vision d'ensemble du métier d'expert immobilier, de son cadre d'intervention, des normes locales applicables, des principales méthodes et outils d'analyse utilisés, en illustrant le propos de plusieurs exemples pratiques permettant de se familiariser avec les différentes méthodes d'évaluation utilisées par les spécialistes du secteur.

Intervenant :
BUSINESS IMMO

1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

> 2017 Cycle FORMATION Entreprise



Le Dirigeant et ses choix (suite)

> Gérer son temps : vous préférez être maître de votre temps plutôt qu'en être esclave ?

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

- Comprendre son fonctionnement par rapport à la gestion du temps.
- Gérer efficacement priorités, urgences et imprévus.
- Apprendre à anticiper, planifier et s'organiser.
- Savoir négocier son temps et savoir dire non.
- Maîtriser des techniques, trucs et astuces utiles au quotidien.

Ce stage, très interactif, s'appuie sur de nombreux exercices pratiques avec restitution et analyse individualisée.

Intervenant :
RBMG

1 jour

> Conduire des projets : les fondamentaux

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

- Introduction au mode projet.
- De la nécessité d'une méthode.
- Définir et organiser le projet.
- Ordonnancer et planifier.
- Contrôler rétroactivement.
- Conduire le changement.

Mise en oeuvre d'ateliers pour étude de cas intégrant les aspects organisationnels.

Intervenant :
Didier RAZON

1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

Le Dirigeant et ses choix (suite)

> Réaliser le « Bilan Carbone® » Ademe de son entreprise

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

Responsables Développement Durable désignés au sein des cabinets.

- Sensibilisation à l'effet de serre.
- Comprendre la méthodologie Bilan Carbone® selon l'Ademe.
- Etre informé sur l'importance d'un Bilan Carbone® du cabinet de géomètre-expert.
- Savoir utiliser l'outil de collecte des données.
- Avoir une première approche de l'empreinte carbone du cabinet.
- Avoir la possibilité de réaliser le Bilan Carbone® validé par un expert carbone formé par l'Ademe.

Support interactif d'exposé, grille et outil de collecte, synthèse.

Intervenant :
CABINET CHEROUTRE
1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

> Opportunités et Techniques des marchés de la Mesure

Pré-requis : *Les stagiaires doivent être géomètres-experts libéraux, associés, géomètres-experts salariés, ou cadres d'entreprises ; ils doivent être sensibilisés aux métiers de la mesure.*

La formation vise le meilleur niveau technique et méthodologique pour les géomètres-experts et encadrants qui souhaitent s'investir et s'améliorer dans les aspects « mesure » de leur métier. La finalité du programme : l'expertise de la mesure.

- Fondamentaux de la Mesure.
- Géodésie moderne, références, tolérances, principes de mesure, limitations physiques.
- Traitement des observations, moindres carrés, filtrage de Kalman.
- Appareils et logiciels, réseaux, GNSS, prospective.
- Conduite de projets de mesures.
- Etudes de cas : détection et géoréférencement de réseaux enterrés, auscultation d'ouvrage d'art, levers d'intérieur.

Programme détaillé et dates sur demande à UNGE : contact@unge.net

Intervenant :
Formation UNGE*
6 x 1 j

* intervenants HESIG (Suisse), ENSG, ESGT, INSA-Strasbourg, Didier RAZON.

**Tarif spécial : 2.000 €HT/participant
pour le cycle de 6 journées.**

unge
Syndicat
des géomètres-experts

> 2017 Cycle FORMATION Entreprise



Communication

> Les Réseaux Sociaux : découvrir les réseaux sociaux, créer & animer des pages professionnelles

Pré-requis : *Géomètre-expert chef d'entreprise / associé.*

- Les réseaux sociaux : à quoi servent-ils ?
- Tour d'horizon des réseaux sociaux en France.
- Définir sa stratégie de présence en fonction des besoins de l'entreprise.
- Adaptation des messages en fonction des réseaux sociaux.
- Comment créer sa page professionnelle sur LinkedIn & Facebook ?
- Comment paramétrer les réseaux sociaux avec sa messagerie Outlook ?
- Les principaux CMS pour réseaux sociaux.

Support d'exposé avec traitement d'exemples et contre-exemples, utilisation d'Hootsuite.

Intervenant :
A. BRIAND (Agence NOVA)
1 jour

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 350€ HT/participant

Prévention et Secours Civique de niveau 1

> PROGRAMME PSC 1/SALVUM



Pré-requis : *Géomètre-expert et collaborateurs.*

Objectif :

A l'issue de la formation, le participant doit être capable d'exécuter correctement les gestes de premiers secours destinés à :

- Protéger la victime et les témoins ;
- Alerter les secours d'urgence adaptés ;
- Empêcher l'aggravation de la victime et préserver son intégrité physique en attendant l'arrivée des secours.

La formation théorique est dispensée à distance grâce au logiciel SALVUM.

L'accès à la formation en ligne (valable 1 an), vous est délivré dès réception de votre inscription à la session. Vous devez être titulaire de l'attestation de formation SALVUM pour participer à la partie pratique.

Vous devrez produire le justificatif au formateur au début de la séance pratique.

La Formation pratique :

- La protection (10 min.)
- L'alerte (7 min.)
- Le signal d'alerte à la population
- L'obstruction des voies aériennes par un corps étranger
- Les hémorragies externes
- La perte de connaissance
- L'arrêt cardiaque
- Les malaises
- Les plaies
- Les brûlures
- Les traumatismes des os, des articulations

Intervenant* :

1 jour

* Fédération Nationale d'Enseignement
et de Développement du Secourisme

Organisation normalisée

Prix unique par jour : 100€ HT/participant

11

Cycle FORMATION Entreprise



Prises en charge FIF-PL 2017

Dans la limite des fonds disponibles de ces fonds spécifiques, hors budget annuel des professions.



Organisme de Formation : UNGE N° 11 75 36 97 975.

Fourniture des Documents nécessaires aux prises en charge :

- Avant la formation : programme et conventions.
- Après la formation : factures acquittées, attestation de présence.

7112 A (activités de géomètres)

Formation de longue durée

Prise en charge plafonnée à **70%** du coût réel de la formation, limitée à :

- **2 000 €** par professionnel pour **les formations prioritaires**
- **1 000 €** par professionnel pour **les formations non prioritaires**

- Limitée à une prise en charge tous les 3 ans.
- 100 heures ou 130 heures de formation minimum selon les critères des professions.
- Thèmes de formation entrant dans les critères de prise en charge 2017 de la profession concernée.

VAE (Validation des
Acquis d'Expérience)
+ diplôme qualifiant interne
à une profession
(+ certificat de spécialisation
uniquement pour les professions
de la Section Juridique)

Forfait de **1 000 €** par an et par professionnel

Bilan de compétences

Forfait de **1 500 €** par professionnel

Limité à une prise en charge tous les 3 ans.

Formation de conversion

Prise en charge plafonnée à **2 000 €**,
limitée à **200 €** par jour et par professionnel

- Limitée à une prise en charge tous les 3 ans.
- Le professionnel libéral doit joindre obligatoirement un courrier de motivation à sa demande de prise en charge.

Participation à un jury d'examen ou de VAE

Prise en charge plafonnée à **200 €** par jour,
limitée à **4 jours** par an et par professionnel

Aide à l'installation et à la création ou reprise d'entreprise

Prise en charge plafonnée à **200 €** par jour,
limitée à **5 jours** par an et par professionnel

- Formations dispensées par les ORIFF PL dans le cadre de dossiers collectifs.
- Fourniture d'un justificatif d'inscription à l'INSEE mentionnant le numéro Siret et le code NAF du participant.
- Dans le cas où le demandeur de prise en charge n'est pas encore installé en libéral, ce dernier doit fournir une attestation sur l'honneur stipulant qu'il suit cette formation en vue d'une future activité libérale.