

Gestion de l'office

INFORMATIONS

CODE PRODUIT

GDL302A

PUBLIC CONCERNÉ

Notaires créateurs et associés souhaitant optimiser et/ou améliorer la rentabilité de leur office, comptables taxateurs

NIVEAU

■ Expert

DURÉE

🕒 0.57 jour(s) (4,0 heures)

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est exigé. Pour autant, des connaissances en comptabilité sont recommandées pour suivre cette formation plus confortablement. Un quiz de positionnement est à votre disposition.

MODALITÉ D'EXÉCUTION

Visioformation

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

L'animation pédagogique permet de susciter l'engagement des stagiaires et de favoriser l'interactivité avec le formateur.

Mise en œuvre pédagogique par des exemples pratiques et/ou des mises en situation professionnelles illustrant la théorie.

MODALITÉS TECHNIQUES

Type de formation : inter, intra ou commandé.

Un support de formation est mis à disposition de chaque stagiaire préalablement à la formation de manière dématérialisée.

MODALITÉS D'ENCADREMENT

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

MODALITÉS DE SUIVI ET APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du

rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Évaluation à chaud à l'issue de la formation

- Un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

REMISE D'UNE ATTESTATION

Une attestation de fin de stage est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation.

Piloter son office : calcul du seuil de rentabilité et détermination du coût de revient des honoraires facturés

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À la fin de la formation le bénéficiaire sera capable de :

- Acquérir une parfaite maîtrise du calcul du seuil de rentabilité de son office
- Déterminer avec exactitude le prix de revient des honoraires facturés aux clients
- Mettre en pratique au sein de l'office

CONTENU

FONDAMENTAUX EN MATIÈRE DE RENTABILITÉ DE L'OFFICE:

- Comment calculer le seuil de rentabilité de son office ?
- Connaître l'exact prix de revient des honoraires facturés aux clients

CAS PRATIQUES ET MISES EN SITUATION

QUESTIONS-RÉPONSES