



Septeo
Pôle Immobilier

Plan de formation – Logiciel SPI
Transaction

3 Sessions de Formation à distance

De 1h30



6 avenue Georges POMPIDOU
31130 Balma
www.spi.immo

NOM DE L'AGENCE :

Dates de la formation :

Nom du formateur :



INTITULÉ DE LA FORMATION :

Formation aux fonctions d'Administrateur de Biens en Transaction.

OBJECTIF À L'ISSUE DE NOS FORMATIONS :

Être capable de procéder à la création et la gestion des biens et des prospects

Être capable d'effectuer des actions sans l'aide du support ou de l'aide en ligne

PROFIL DU STAGIAIRE :

Les négociateurs et les Gestionnaires immobiliers, ayant de bonnes connaissances de l'outil informatique.

L'ensemble de nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap sous réserve de nous en avoir informé au préalable

DURÉE : 4 HEURE 30

3 SESSIONS DE 1H30 DE FORMATION À DISTANCE

Ces durées de formation constituent une **estimation** pour un profil type tel que décrit ci-dessus et jusqu'à 4 personnes par session.

LES MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- L'aide en ligne : Chaque stagiaire peut-y accéder via son profil utilisateur par le logiciel en cliquant sur le pictogramme « ? » de la page d'accueil. L'aide en ligne permet d'avoir accès aux supports de formation : documentation en ligne, vidéos pédagogiques, foire aux questions qui regroupe les questions les plus récurrentes posées par les utilisateurs.
- La formation à distance (par téléphone) est réalisée par le formateur avec connexion à distance sur le logiciel du client.

TÉLÉFORMATION 1 - 1H30

ACCÈS À SPI TRANSACTION

- Communication de l'url de connexion : accès depuis Google Chrome, raccourci sur le bureau
- Formation accès SPI Transaction sur tablette et smartphone : via application Google Chrome, mise en favori, dictée vocale sur smartphone

L'ÉCRAN D'ACCUEIL DE SPI TRANSACTION

- Logiciel en HTML5 : multi supports (tablettes, smartphones), une utilisation avec ou sans connections internet.
- Présentation générale : le moteur de recherche, le menu, l'accès aux paramètres.
- Présentation de la page d'accueil : les widgets.

LES PARAMÈTRES DE SPI TRANSACTION

- Les profils utilisateurs : modification des coordonnées des utilisateurs et de l'agence
- Le paramétrage des droits d'accès des utilisateurs : par le directeur d'agence
- Le paramétrage de l'entête de l'agence : logo de L'Agence
- Les exports : activation des portails d'annonces de l'agence, communication de l'annuaire des passerelles
- La création des journaux de parutions
- Le barème d'honoraire
- La personnalisation du texte descriptif
- L'état des exports général
- L'assistance
- La foire aux questions

LE PRINCIPE DE LA PASSERELLE AVEC SPI GESTION LOCATIVE

- Les lots vacants sont transférés automatiquement suite préavis saisi dans SPI Gestion Locative
- Les données sont écrasées toutes les nuits par SPI Gestion Locative, paramétrage pour ne pas écraser les photos et le texte descriptif
- Les correspondances des champs se font sur SPI Gestion Locative
- Un lot vacant est archivé automatiquement dès qu'un locataire est saisi dans SPI Gestion Locative
- L'édition du bail et du mandat s'édite depuis SPI Gestion Locative

TÉLÉFORMATION 2 - 1H30

LES BIENS

- Création d'un bien : à la vente ou en location (cas d'un lot sans gestion)
- Principe de la passerelle avec SPI Gestion Locative : création automatique du nouveau lot en gestion, activation du paramétrage dans SPI Gestion Locative
- Les listes des biens : les différents modes d'affichage des biens, utilisation des filtres.
- Documents : édition d'une fiche bien, affiche vitrine...

LE PANIER

- Envoyer la sélection : création du prospect automatiquement et récupération des critères de recherche
- Autres actions: présentation des fonctions du panier pour les biens et les contacts (suppression en masse).

LE RECOUPEMENT ET LES ALERTES AUTOMATIQUES

- Principe et paramétrage du recoupement par utilisateur : recoupement depuis le bien et depuis l'acquéreur (personnalisable en fonction de ses critères de recherches)
- Paramétrage des alertes automatiques : automatiser l'envoi des propositions aux acquéreurs, générer automatiquement l'envoi de l'historique des actions propriétaires.

LES VISITES

- Créer une visite : création et modification de la visite, le bon de visite, le compte rendu (dictée vocale et envoi par mail au propriétaire)

TÉLÉFORMATION 3 - 1H30

Spécial TRANSACTION

LES ACQUÉREURS

- Création de l'acquéreur :
 - envoyer la sélection : création du prospect automatiquement et récupération de ses critères de recherche
 - depuis la visite : création et modification de la visite, le bon de visite, le compte rendu (dictée vocale et envoi par mail au propriétaire)
 - le bouton de création

LES SECTEURS

- Création des secteurs : sur la carte

LE RECOUPEMENT ET LES ALERTES AUTOMATIQUES

- Principe et paramétrage du recouplement par utilisateur : recouplement depuis le bien et depuis l'acquéreur (personnalisable par rapport à ses critères de recherches)
- Paramétrage des alertes automatiques : automatiser l'envoi des propositions aux acquéreurs, générer automatiquement l'envoi de l'historique des actions propriétaires.

LE PANIER

- Autres actions : présentation des fonctions de panier :
 - Biens : édition multiple des affiches vitrines, bon de visite sur plusieurs biens...
 - Contacts : filtres et suppression en masse, courrier de relance des critères de recherche...

QUESTIONS/RÉPONSES