

Publié le 12 septembre 2024

## SCET Formation - Retrouvez nos prochaines sessions

Réservez vite vos places !



### [□ Appréhender les différentes clauses du contrat de location \(logement social\)](#)

Préciser les spécificités du contrat de location HLM

Traiter les changements de situation familiale

Différencier les droits et obligations des parties au contrat

Gérer les mutations et les départs des locataires

*Paris - 1er et 02/10 - 2 jours - 1520€ HT*

### [□ Développer une offre commerciale diversifiée en centre-ville](#)

Structurer la démarche de diversification de l'offre de centre-ville et construire des objectifs adaptés

Identifier les différentes méthodes existantes de recherche de porteur de projet

Mobiliser les canaux et moyens les plus efficaces

Se familiariser avec la pratique, les spécificités et la négociation d'un bail commercial

Appréhender une démarche de A à Z à partir de plusieurs exemples de centre-ville

*Paris - 02/10 - 1 jour - 850€ HT*

### [□ Monter une opération de logement social en Outre-Mer](#)

Déterminer le modèle économique du logement social

Définir les variables et indicateurs de l'équilibre financier d'une opération

Maîtriser le fonctionnement d'une maquette financière

Classe virtuelle - 03 et 04/10 - 6 heures - 750€ HT

#### □ [L'entreprise en difficulté et la commande publique](#)

Identifier les procédures de règlement des entreprises en difficulté et leurs effets

Adopter les bons réflexes face à une entreprise en difficulté, tant au stade de la candidature qu'à celui de l'exécution du marché et notamment dans le cas d'un marché soumis au CCAG Travaux

Préciser les nouvelles règles spécifiques aux marchés publics

*Paris - 04/10 - 1 jour - 790€ HT*

#### □ [Se lancer dans la promotion immobilière](#)

Identifier toutes les étapes et le séquençage d'une opération de promotion immobilière

Définir le rôle et les responsabilités des différents intervenants

Expliquer les enjeux du maître d'ouvrage

Evaluer et gérer les risques du maître d'ouvrage

Délimiter le rôle et le positionnement du maître d'ouvrage par rapport aux partenaires de l'acte de bâtir et à l'aménagement

*Paris - 07 et 08/10 - 2 jours - 1520€ HT*

#### □ [Gérer la fin d'un marché public](#)

Appliquer les modalités de mise en œuvre de la fin anticipée d'un marché afin de sécuriser la décision de l'acheteur

Maîtriser la gestion du processus de réception des marchés soumis aux dispositions du Code de la commande publique et aux CCAG Travaux, MOE, PI et FCS

Identifier les incidences juridiques et financières de la réception



Suivre le processus d'établissement du décompte général définitif (DGD) des marchés soumis aux dispositions du Code de la commande publique et des CCAG applicables aux marchés publics

*Paris - 09/10 - 1 jour - 790€ HT*