

VENTES RÉSIDENTIELLES

Plan de cours - version du 2 mai 2023

À la fin du cours *Ventes résidentielles*, le client et les utilisateurs ciblés seront en mesure de réaliser l'ensemble des configurations et des actions nécessaires à la gestion du module, dans **maestro***.

Bloc VRESI01 - Analyse préliminaire et configurations diverses

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
Cette session a pour objectif de clarifier les besoins, requis et conditions d'utilisation des ventes résidentielles et d'effectuer les configurations de base liées à l'utilisation du module, dans maestro*. <i>PRÉREQUIS</i> • Gestion des projets; • Gestion de la sécurité; • Comptes à recevoir; • Comptabilité. <i>PRÉREQUIS FACULTATIFS</i> • N/A	• Analyse; • Configurations diverses (module Ventes résidentielles).	• Discussion sur le processus actuel et futur de la gestion des ventes résidentielles (forces et faiblesses); • Réalisation des configurations de base nécessaires à l'implantation; • Prise de décisions. <i>DEVOIRS</i> • Réfléchir sur les discussions.	30 min.	• Document de formation VRESI01¹	Pilote

¹ Ce document de formation est en construction.

Bloc VRESI02 - Configurations liées aux ventes résidentielles

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À l'issue de cette session, le client et les utilisateurs désignés seront en mesure de définir et configurer les paramètres nécessaires à la gestion des ventes résidentielles avec maestro* .	• Gestion des succursales bancaires; • Gestion des modèles; • Gestion des prix par modèle.	• Révision des notions précédentes et validation des tâches complétées en guise de devoirs; • Explications et complétion des fenêtres, dans maestro*, liées à la gestion des ventes résidentielles, selon les besoins du client et les requis du système, afin d'automatiser l'entrée de données. <i>DEVOIRS</i> • Finaliser l'entrée des données.	45 min.	• Document de formation VRESI02¹	Pilote et/ou super utilisateurs

¹ Ce document de formation est en construction.

Bloc VRESI03 - Ventes résidentielles 101

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À la fin de cette session, le client et les utilisateurs désignés seront en mesure de gérer les ventes résidentielles avec maestro* .	- Mise à jour des configurations selon les décisions prises; - Offre d'achat; - Avance client (facultatif); - Avance hypothécaire (facultatif); - Déboursé d'intérêt (facultatif); - Remboursement hypothécaire (facultatif); - Annulation des déboursés d'hypothèque (facultatif); - Vente notariée; - Recette; - Annulation des recettes; - Impression des chèques.	- Révision des notions précédentes et validation des tâches complétées en guise de devoirs; - Formation des utilisateurs selon le processus établi au moment de l'analyse; - Démonstration des différentes options et méthodes pour saisir, dans maestro*, les ventes résidentielles. <i>DEVOIRS</i> <i>Pratiquer l'entrée des transactions.</i>	2 h	Document de formation VRESI03^I	Pilote et/ou super utilisateurs

^I Ce document de formation est en construction.

Bloc VRESI04 - Formation opérationnelle des ventes résidentielles

Session optionnelle - Formation des employés du client par le spécialiste en implantation

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À la fin de cette session, les utilisateurs seront en mesure d'effectuer différents types de transactions et d'opérations propres à la gestion des ventes résidentielles dans maestro *.	• Mise à jour des configurations selon les décisions prises; • Offre d'achat; • Avance client (facultatif); • Avance hypothécaire (facultatif); • Déboursé d'intérêt (facultatif); • Remboursement hypothécaire (facultatif); • Annulation des déboursés d'hypothèque (facultatif); • Vente notariée; • Recette; • Annulation des recettes; • Impression des chèques.	• Révision des notions précédentes et validation des tâches complétées en guise de devoirs; • Formation des utilisateurs selon le processus établi au moment de l'analyse; • Démonstration des différentes options et méthodes pour saisir, dans maestro*, les ventes résidentielles. <i>DEVOIRS</i> • <i>Pratiquer l'entrée des transactions.</i>	2 h	• Document de formation VRESI03¹	Pilote Super utilisateur et/ou utilisateurs

¹ Ce document de formation est en construction.

Bloc VRESI05 - Analyses et consultations

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À la fin de cette session, le client et les utilisateurs identifiés seront en mesure d'utiliser les outils d'analyse et rapports de maestro * pour trouver l'information dont ils ont besoin afin de gérer les ventes résidentielles.	- Liste des transactions; - Rapport d'hypothèque; - Analyse des dépôts clients; - Balance de ventes à recevoir; - Résultats des projets; - Rapports de contrôle des avances; - Résultats détaillés des projets; - Vente notariée; - Rapport de facturation; - Générateur de listes.	- Révision des notions précédentes et validation des tâches complétées en guise de devoirs; - Validation et configuration des rapports des ventes résidentielles. <i>DEVOIRS</i> - Valider les données saisies dans maestro*.	30 min.	Document de formation VRESI05¹	Pilote Super utilisateur et/ou utilisateurs

Bloc VRESI06 - Validation des formulaires

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À la fin de cette session, le client sera en mesure d'utiliser les formulaires standards de maestro * qui auront été définis de façon à répondre à ses besoins.	N/A	N/A		N/A	Pilote

¹ Ce document de formation est en construction.

Bloc VRESI07 - Tests et validation

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À la fin de cette session, le client et les utilisateurs désignés auront effectué les tests et les vérifications permettant de valider les configurations effectuées au préalable et pourront attester de l'adéquation de ces dernières avec les processus établis.	- Offre d'achat; - Vente notariée.	- Révision des notions précédentes et validation des tâches complétées en guise de devoirs; - Assistance aux tests; - Validation des transactions. - Validation des rapports et consultation; - Révision des configurations, au besoin; - Révision des processus, au besoin. <i>DEVOIRS</i> - Compléter des tests intégrés.	2 h	Document de formation VRESI07¹	Pilote Utilisateurs

Bloc VRESI08 - Conclusion

Date :

Heure :

Formateur :

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
À la fin de cette session, le client aura démontré posséder les connaissances	- Validation des apprentissages; - Révision des paramètres de sécurité appliqués au module.	Préparation des prochaines sessions de formation.	15 min.	Fiche de vérification des acquis - VRESI ²	Pilote

¹Ce document de formation est en construction.

²Ce document de formation est en construction.

Objectif	Contenu	Déroulement	Durée	Matériel d'apprentissage	Audience ciblée
et les compétences nécessaires à l'utilisation et la gestion des Ventes résidentielles dans maestro* .					