

Catalogue de prestations et formations pour les professionnels de la promotion immobilière

Salvia Gr'Immo

••• ÉDITION 2026



Édito

C her(e) Client(e),

Avec l'enrichissement fonctionnel de l'offre Salvia Gr'Immo, la formation des nouveaux arrivants, les besoins de perfectionnement des utilisateurs avertis, les offres de services s'actualisent afin de répondre à vos attentes.

Notre équipe Projet Clients, composée de consultants fonctionnels et techniques, propose de nouvelles prestations et met à votre disposition son expérience métier, acquise au fil des années sur le marché de l'immobilier, et reconnue par tous nos clients.

Nous avons recensé dans ce catalogue l'ensemble de notre offre de services et l'avons découpé en deux thèmes :

- 1 Des prestations de pilotage et d'accompagnement : définition et mise en place de votre architecture technique, accompagnement au changement ou reporting de vos activités.
- 2 Des formations essentielles sur le logiciel Salvia Gr'Immo : les modules de base de la solution : foncier, montage d'opération, suivi budgétaire, et transfert de compétences sur le paramétrage,...

Pour chaque cycle de formation, sur site ou à distance, sont mis à votre disposition : un plan de formation détaillé avec un rappel des objectifs, le public concerné, les prérequis techniques et fonctionnels, la durée, ainsi que des suggestions pour votre perfectionnement.

Salvia Développement étant centre agréé de formation, l'ensemble des formations proposées peut être pris en charge par un organisme de financement des formations.

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap dans le cadre de la formation peut être adaptée au cas par cas. Il est donc important de nous préciser toute situation de handicap afin que nous puissions accueillir, accompagner et former toute personne en situation de handicap.

Concernant les modalités et délais d'accès, un entretien avec notre équipe commerciale sera organisé et permettra de préciser ces conditions en fonction de vos besoins et de nos disponibilités respectives.

Nos tarifs à la journée sont de 1150€ HT et de 650€ HT pour une demi-journée pour 6 personnes maximum. Consultez-nous pour tous devis.

Les équipes Commerce et Projets Clients restent à votre disposition pour vous guider dans vos choix.

Cordialement,

Nathalie TETAUD

Directeur des Ventes Pôle Abonnements & Services

Sommaire

1

Les prestations

Les prestations

• Les prestations associées à votre progiciel p.4

2

Les formations Les essentielles

Les formations Salvia Gr'Immo

• Les Essentielles

- Élaborez vos montages d'opération p.8
- Actualisez vos prévisions budgétaires p.9
- Maîtrisez vos dépenses d'opération p.10
- Administrez vos ventes p.11
- Maîtrisez la trésorerie de vos opérations p.12

1 Les prestations

2 Les formations Les essentielles

Les prestations sur demande

Architecture technique

Nos consultants techniques sont à votre écoute pour vous conseiller et vous accompagner dans la réalisation de votre projet.

Ces prestations se déclinent autour des thèmes suivants :

- Définition de l'architecture cible : client/serveur (hardware et software), architecture SQL SERVER
- Installation de l'environnement SQL et des solutions métiers
- Accompagnement à la mise en place d'un plan de maintenance
- Migration de nos solutions
- Formations techniques sur nos solutions

Accompagnement au changement

Acquisition d'une nouvelle société ? Changement d'organisation interne ? Mise en place d'une nouvelle offre pour vos clients ?

Nos consultants peuvent vous accompagner dans la mise en œuvre de vos évolutions. Travaillons ensemble sur :

- L'analyse des nouveaux besoins
- L'animation des groupes de travail utilisateurs
- La proposition de nouvelles méthodes de travail sur l'offre Salvia Gr'Immo
- La définition, mise en place de nouvelles procédures et réalisation de modes opératoires détaillés
- L'adaptation des paramètres de la solution (plan budgétaire, profils utilisateurs...)
- La définition d'interfaces avec des outils tiers (CRM, Comptabilité...)

Ce type de mission nécessite que les Directions Générale, Opérationnelle et Financière soient largement impliquées au travers de structures projet adaptées, selon la taille de votre société.

Reporting de vos activités

Besoin d'outils de pilotage ? Il faut définir de nouveaux tableaux de bord.

Une méthode de travail a été mise en œuvre pour accompagner la réalisation de ces derniers :

- Analyse détaillée des tableaux souhaités en définissant les règles de calcul de chacun des tableaux (souvent conditionnées par des critères spécifiques à chaque société), les sous-totaux souhaités, la charte qualité interne...)
- Rédaction d'un cahier des charges détaillé validé par vos soins
- Développement du tableau de bord
- Définition d'un jeu d'essai
- Test de l'édition par l'équipe Salvia Développement
- Livraison clés en main

Prestations à la carte

D'autres prestations peuvent être mises en œuvre en fonction de vos besoins.

Une étude de cadrage est menée pour déterminer le périmètre de nos interventions :

- Assistance à la mise en place de procédures de recettes
- Accompagnement à la recette
- Reprise de données
- Interface entre progiciels métiers (tiers, commercial, dépenses...)
- ...

Sur ces différents types de prestations, nous qualifions ensemble vos besoins et adaptons le périmètre de notre intervention en fonction de cette analyse et de la taille de votre projet.

1 Les prestations

2 Les formations Les essentielles

Salvia Gr'Immo - Les essentielles

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Élaborez vos montages d'opérations

TOUR DE TABLE ET PRÉSENTATION DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- Découvrir Salvia Gr'Immo
 - Couverture fonctionnelle
 - Ergonomie
 - Notions de base (opération, tranche travaux, tranche commerciale)
 - Créer une opération avec ses caractéristiques
 - Localisation géographique, nature d'opération
 - Parcelles, promesses, permis, intervenants

PAUSE

- Réaliser les premières hypothèses budgétaires flash
 - Présentation de la structure budgétaire
 - Plan budgétaire type et ratios métiers

DÉJEUNER

- Affiner vos simulations budgétaires avec les hypothèses détaillées
 - Hypothèse budgétaire recettes (tranches commerciales, type de lots commercialisés)
 - Hypothèse budgétaire dépenses (VRD, Construction)
 - Structure et propriétés des budgets
 - Formules de calculs
 - Établir ma trésorerie prévisionnelle en étude
 - Alimenter les budgets
 - Partie recettes (rythme commercial, échéancier d'encaissement...)
 - Financement (fonds propres, dividendes, placement, frais financiers...)
 - Tableaux prévisionnels de trésorerie

PAUSE

- Consulter les synthèses
 - Opérations
 - Promesses
 - Permis
- Échanger et valider les connaissances
 - Questions/Réponses
 - Exercices et quiz

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Infos

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de renseigner les principales caractéristiques de l'opération, de simuler et de présenter les différentes simulations budgétaires.

Public

Monteurs d'opérations immobilières.

Prérequis

Utilisation courante de l'environnement Windows.

Maîtrise du métier de monteur d'opérations.

Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation en présentiel ou distanciel.

Logistique

Une base de formation avec des données actualisées dans la dernière version disponible.

Un ordinateur par utilisateur.

Un vidéoprojecteur.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.

La formation est limitée à 6 participants par session.

Modalités de validation des acquis

Exercices pratiques et évaluation synthétique par des QCM.

Accessibilité

L'accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap dans le cadre de la formation peut être adaptée au cas par cas.

Salvia Gr'Immo - Les essentielles

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Actualisez vos prévisions budgétaires

TOUR DE TABLE ET PRÉSENTATION DU PROGRAMME DE LA FORMATION

☞ Découvrir les différentes phases budgétaires

- Engagement
- Bilan réel
- Commercial
- Nouveau comité

PAUSE

☞ Mettre à jour les différentes hypothèses

- Actualisation des postes budgétaires dépenses et impact en trésorerie
- Actualisation des recettes et impact en trésorerie

DÉJEUNER

☞ Consulter le bilan réel et ses différentes notions

- Engagé (dépense : marché ou bon de commande signé, recette : vente signée)
- Facturé (dépenses : situations ou factures, recettes : appels de fonds)
- Régulé (dépenses : paiements fournisseurs, recettes : encaissements clients)

PAUSE

☞ Consulter les états de synthèse

- Bilan engagé, facturé, réglé
- Détail des postes
- Bilan comparatif

☞ Échanger et valider les connaissances

- Questions/Réponses
- Exercices et Quiz

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Infos

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure d'actualiser les prévisions budgétaires tout au long de la vie de l'opération jusqu'à sa clôture.

Public

Monteurs d'opérations immobilières, Contrôleurs de gestion, Responsables d'activité.

Prérequis

Utilisation courante de l'environnement Windows.

Avoir suivi la formation « Élaborer vos montages d'opérations ».

Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation en présentiel ou distanciel.

Logistique

Une base de formation avec des données actualisées dans la dernière version disponible.

Un ordinateur par utilisateur.

Un vidéoprojecteur.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.

La formation est limitée à 6 participants par session.

Modalités de validation des acquis

Exercices pratiques et évaluation synthétique par des QCM.

Accessibilité

L'accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap dans le cadre de la formation peut être adaptée au cas par cas.

Salvia Gr'Immo - Les essentielles

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Maîtrisez vos dépenses d'opérations

TOUR DE TABLE ET PRÉSENTATION DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- ☞ Saisir les marchés de travaux
 - Caractéristiques du marché (dates principales, prix retenus, échéanciers...)
 - Sous-traitants
 - Ordre de service de démarrage
 - Travaux supplémentaires, avenants

PAUSE

- ☞ Préparer la situation de travaux et le certificat de paiement
 - Saisir l'avancement des travaux
 - Positionner les retenues éventuelles
 - Éditer les certificats de paiement
- ☞ Gérer les travaux modificatifs
 - Devis
 - Factures

DÉJEUNER

- ☞ Saisir les autres dépenses
 - Bons de commande
 - Acomptes
 - Factures
- ☞ Réaliser le paiement des fournisseurs
 - Paiement complet, partiel
 - Délégation de paiement
 - Éditer le certificat de règlement

PAUSE

- ☞ Consulter les synthèses métiers
- ☞ Échanger et valider les connaissances
 - Questions/Réponses
 - Exercices et quiz

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Infos

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de saisir tous les engagements (marché, bon de commande), d'enregistrer les situations et les factures associées, d'effectuer les paiements.

Public

Responsables techniques, Conducteurs de travaux, Comptables.

Prérequis

Utilisation courante de l'environnement Windows.
Bonne connaissance du métier.
Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation en présentiel ou distanciel.

Logistique

Une base de formation avec des données actualisées dans la dernière version disponible.
Un ordinateur par utilisateur.
Un vidéoprojecteur.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.
La formation est limitée à 6 participants par session.

Modalités de validation des acquis

Exercices pratiques et évaluation synthétique par des QCM.

Accessibilité

L'accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap dans le cadre de la formation peut être adaptée au cas par cas.

Salvia Gr'Immo - Les essentielles

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Administrez vos ventes

TOUR DE TABLE ET PRÉSENTATION DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- ☞ Définir la grille de prix de vente
 - Lancer commercialement l'opération
 - Saisir la grille de prix de vente détaillée
- ☞ Enregistrer la réservation
 - Créer un nouveau client
 - Affecter le dépôt de garantie sur le compte séquestre

PAUSE

- ☞ Valider la vente et l'acte notarié
 - Constater la vente
 - Établir le 1er appel de fonds notarié
- ☞ Réaliser des appels de fonds
 - Mettre à jour l'avancement des stades de travaux
 - Lancer les appels de fonds

DÉJEUNER

- ☞ Suivre l'encaissement de vos clients
 - Saisir les encaissements reçus
 - Suivre le compte client et mettre en place les relances
- ☞ Enregistrer et suivre les travaux modificatifs acquéreurs (TMA)
 - Éditer et suivre la demande de TMA
 - Établir la facture associée

PAUSE

- ☞ Effectuer la remise des clés
 - Lancer le dernier appel de fonds
 - Clôturer le compte client
 - Valider la livraison
- ☞ Consulter les synthèses
 - Suivi de la commercialisation
 - Synthèse des ventes
- ☞ Échanger et valider les connaissances
 - Questions/Réponses
 - Exercices et Quiz

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Infos

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de gérer les différentes phases d'une réservation, vente d'acte, appel de fonds ou encaissement.

Public

Directeurs administratifs et financiers, Responsables administratifs et financiers, comptables, Chargé(e) de clientèle, Assistant(e)s commercial(e)s.

Prérequis

Utilisation courante de l'environnement Windows.
Bonne connaissance comptable.
Bonne maîtrise de Salvia Gr'Immo
Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation en présentiel ou distanciel.

Logistique

Une base de formation avec des données actualisées dans la dernière version disponible.
Un ordinateur par utilisateur.
Un vidéoprojecteur.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.
La formation est limitée à 6 participants par session.

Modalités de validation des acquis

Exercices pratiques et évaluation synthétique par des QCM.

Accessibilité

L'accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap dans le cadre de la formation peut être adaptée au cas par cas.

Salvia Gr'Immo - Les essentielles

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Maîtrisez la trésorerie de vos opérations

TOUR DE TABLE ET PRÉSENTATION DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- Se rappeler des acquis : comment établir un budget prévisionnel et comment l'actualiser ?
 - Plan financier en étude
 - Plan financier en suivi
 - Différentes phases budgétaires

PAUSE

- Établir la trésorerie prévisionnelle en étude
 - Partie recettes (rythme de commercialisation, échéancier d'appels de fonds...)
 - Partie dépenses (dates clés, échéancier de dépenses...)
 - Montage financier (fonds propres, marge, placements, frais financiers...)
 - Tableau prévisionnel de la trésorerie

DÉJEUNER

- Actualiser la trésorerie en suivi
 - Principes généraux
 - Modifier les hypothèses de recettes
 - Modifier les hypothèses de dépenses
 - Adapter le montage financier en conséquence
 - Tableau de trésorerie

PAUSE

- Consulter vos résultats
 - Édition standard
 - Export sous Excel
 - Graphique de trésorerie
- Échanger et valider les connaissances
 - Questions/Réponses
 - Exercices et quiz

QUESTIONNAIRE DE SATISFACTION

Infos

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de prévoir, suivre et actualiser la trésorerie de son opération.

Public

Monteurs d'opérations immobilières, Responsables d'opérations, Responsables administratifs et commerciaux, Contrôleurs de gestion et Trésoriers.

Prérequis

Utilisation courante de l'environnement Windows.

Maîtriser le montage d'opérations et savoir actualiser les prévisions budgétaires.

Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation en présentiel ou distanciel.

Logistique

Une base de formation avec des données actualisées dans la dernière version disponible.

Un ordinateur par utilisateur.

Un vidéoprojecteur.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.

La formation est limitée à 6 participants par session.

Modalités de validation des acquis

Exercices pratiques et évaluation synthétique par des QCM.

Accessibilité

L'accessibilité des formations aux personnes en situation de handicap dans le cadre de la formation peut être adaptée au cas par cas.

CONSEIL

Complétez vos connaissances avec la journée
« **Pilotez votre activité** »

Contactez notre service commercial 06 30 96 15 38 - Plusdeservices@salviadeveloppement.com



Contactez-nous

Notre équipe commerciale est à votre disposition pour vous conseiller et vous apporter toutes les informations relatives à nos prestations.

Des interlocuteurs commerciaux dédiés

Par téléphone

06 30 96 15 38

Via votre espace clients

Dans vos services/Demande de formation

Par e-mail

plusdeservices@salviadeveloppement.com



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Salvia Développement organisme de formation
agrée sous le N° 11 93 06925 93