

**PLANNING DE LA RENCONTRE**

**12h30 - Accueil des participants – cocktail de bienvenue**

**13h00 – Le diagnostiqueur indépendant: gestion patrimoniale et sociale**

**Intervenant: La Mondiale**

La Mondiale, spécialiste de la retraite des professionnels indépendants depuis plus de 100 ans, propose des bilans personnalisés de votre situation patrimoniale pour connaître le montant de votre futur retraite, les solutions pour l'améliorer et maintenir votre niveau de vie, les fiscalités adaptées à votre situation et comment réduire votre imposition.

Une étude qui vous permet de bien connaître vos garanties et ces de votre famille (arrêt de travail, etc.)

Présentation du service de bilan personnalisé, gratuit et sans engagement.

**14h00 – Conquérir de nouveaux marchés via la formation**

Sortir des marchés traditionnels soumis aux aléas économiques, se diversifier pour équilibrer l'activité de son entreprise et se développer sainement.

De nouveaux marchés s'ouvrent aux professionnels qui souhaitent évoluer et faire gagner leur entreprise.

Une bonne préparation permet d'aborder sereinement ces challenges.

**15h00– Se faire financer ses formations pour développer son activité**

La formation initiale et continue est primordiale sur les sujets du diagnostic.

Pour faciliter l'accès à la formation et offrir aux entreprises les opportunités d'augmenter leurs compétences et de conquérir des marchés, la Fneci a choisi de mettre l'accent sur la formation dans la convention collective avec un partenaire efficient et impliqué : AGEFOS-PME.

Comment financer ses formations via l'OPCA de la convention collective du diagnostic technique immobilier

**15h45 – Sécuriser et adapter le financement de son entreprise face aux défis de 2009**

La crise a touché de plein fouet les secteurs de la construction et de l'immobilier, et par ricochet la branche du diagnostic technique immobilier.

Pour garantir son projet et développer son entreprise, la sécurité du financement et le développement d'un plan intelligent avec un partenaire financier à l'écoute est nécessaire.

**16h30 –Relation clients et démarche commerciale : Devenez pro actif**

La prospérité d'une entreprise doit beaucoup à son intelligence commerciale.

Faire les bons choix, orienter son discours et ses prestations en fonction de sa clientèle, prospecter de nouveaux marchés : autant de stratégies qu'il faut savoir arbitrer pour sortir de la crise et s'engager sur la voie du succès.

**17h30 – fin de la réunion**