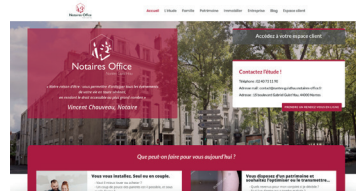


Trois dimensions de services mutualisés

Développer et fidéliser sa clientèle

Mettez en œuvre une stratégie de communication et de relation client avancée, basée sur :

- des outils de communication à l'état de l'art
 - du contenu vidéo exclusif
- d'une relation client proactive via la sollicitation personnalisée



Vos enjeux : une notoriété qui vous rende incontournable sur votre zone et une relation créatrice de lien durable avec vos clients

Constituer et fidéliser une équipe performante

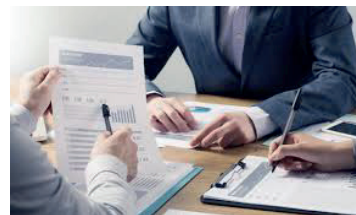
- Développez une « marque employeur » forte pour faciliter vos recrutements
- Mettez en place une gestion prévisionnelle de vos emplois et compétences, associée à une politique de formation continue ambitieuse



Vos enjeux : attirer, développer et fidéliser les talents dont vous avez besoin aujourd'hui et demain

Maximiser son résultat

- Elargissez vos activités (conseil, gestion de patrimoine, immobilier, etc)
- Produisez à coût optimal en profitant de ressources mutualisées
- Optimisez vos frais généraux (reprographie, fournitures, etc) en profitant d'achats groupés



Vos enjeux : augmenter vos actes à valeur tout en diminuant vos frais de fonctionnement

Les membres du réseau bénéficient

- d'un audit initial complet de leur étude sur les trois dimensions ci-contre, suivi d'un plan de mise à niveau leur permettant d'atteindre sous 12 mois les standards de fonctionnement du réseau,
- d'une prise en main complète, pour leur compte, de leurs actions de communication
- d'un accompagnement au quotidien, via une équipe dédiée d'experts intervenant à distance comme à l'étude, et qui répond à leurs questions, met en œuvre les actions les aide à conserver les standards de fonctionnement du réseau,
- d'un programme de formation continue de vos équipes répondant aux besoins en compétence d'un notariat en évolution rapide
- d'un pool de ressources mutualisées (clerks, comptables, etc) pour pallier à leurs difficultés passagères (surcharge, absences, maladies de longue durée)
- du soutien et du partage d'expérience des autres membres du réseau, qui participent activement à la réussite de tous.

Les partenaires du réseau Notaires Office

En complément de ses ressources propres, le réseau Notaires Office s'appuie sur différents partenaires de référence du Notariat :

Formation

Négociation
immobilière

Logiciels métier

Optimisation
des achats