

Partir de rien. Diriger. Construire. Vous propulser.

Tel est notre métier.

Conseiller les dirigeants. Structurer les équipes.
Accompagner les opérations immobilières.

Plus de 10 millions d'euros de projets accompagnés

Pilotage immobilier • Coaching commercial
Développement d'agences • Structuration de réseaux

Afrique francophone • Diaspora • Caraïbes • Outre-mer
Territoires et clientèles ciblés

calocpartners.com

01 Pilotage de projets immobiliers

Donner un cadre à l'opération et préparer les décisions du maître d'ouvrage.

Pour : investisseurs, entrepreneurs et membres de la diaspora.

- Cadrer les besoins, les étapes et les responsabilités.
- Coordonner les échanges entre les intervenants.
- Suivre le budget, le calendrier et les actions à partir des informations disponibles.

Livrables : note de cadrage, feuille de route, tableau de suivi et comptes rendus.

Mission ponctuelle ou accompagnement par étapes. Honoraires sur devis.

02 Coaching des managers et équipes commerciales

Faire progresser les pratiques de management et de vente sur des situations concrètes.

Pour : dirigeants, managers d'agence et négociateurs immobiliers.

- Travailler l'animation d'équipe et les priorités commerciales.
- Renforcer prospection, qualification et négociation.
- Organiser ateliers, mises en situation et séances individuelles.

Livrables : objectifs de travail, supports et plan d'action individuel ou collectif.

Atelier, cycle de coaching ou accompagnement des managers. Honoraires sur devis.

03 Développement d'agences immobilières

Clarifier le positionnement et organiser les priorités de croissance.

Pour : créateurs d'agence et dirigeants de structures en activité.

- Examiner le fonctionnement et le positionnement de l'agence.
- Structurer les rôles, l'organisation commerciale et les méthodes.
- Construire un plan d'action et des indicateurs de suivi.

Livrables : diagnostic, priorités de développement et plan d'action commercial.

Diagnostic seul ou structuration avec suivi. Honoraires sur devis.

04 Structuration et développement de réseaux

Préparer le déploiement et la cohérence d'une organisation multi-agences.

Pour : dirigeants de réseaux et groupes d'agences.

- Cadrer le modèle, les responsabilités et les priorités.
- Formaliser les méthodes communes et le parcours d'intégration.
- Organiser l'animation et le suivi du déploiement.

Livrables : feuille de route, méthodes communes et calendrier d'animation.

Mission de structuration ou accompagnement du déploiement. Honoraires sur devis.

LE FONDATEUR / UN PARCOURS, UNE VISION

Patrice Caloc

Direction d'agences, développement commercial, construction et assistance à maîtrise d'ouvrage : un parcours au service des décisions et de leur mise en œuvre.



Diriger une agence, comprendre son activité.

La direction d'agences immobilières place Patrice Caloc au croisement de l'organisation, de la relation client et du développement commercial. Cette expérience constitue le socle de son approche des besoins des dirigeants et de leurs équipes.

Relier le commercial à la construction.

Ses fonctions de directeur commercial dans la construction élargissent ce regard : l'activité commerciale s'inscrit dans une opération à préparer, des engagements à clarifier et des échanges à organiser.

Accompagner les décisions du maître d'ouvrage.

La direction d'une société d'assistance à maîtrise d'ouvrage et une expérience de consultant sénior dans la construction complètent ce parcours. Elles relient le conseil à la préparation des décisions et au suivi des étapes d'une opération.

CALOC Partners & Associates réunit ces expériences dans une offre : piloter les projets, accompagner les managers, développer les agences et structurer les réseaux.

Diplômes & formations

BTS professions immobilières

Diplôme de conducteur de travaux en bâtiment et travaux publics

Formation en défiscalisation

Formation en assistance à maîtrise d'ouvrage

Parcours et qualifications présentés à partir du CV et des compléments communiqués par Patrice Caloc. Le volume de projets accompagnés est communiqué par le fondateur.

Du besoin à la mise en œuvre.

01 Cadrer

Préciser les objectifs, les interlocuteurs, les informations disponibles et le périmètre.

02 Examiner

Analyser les documents et les pratiques convenus pour identifier les priorités.

03 Structurer

Définir les responsabilités, les livrables, le calendrier et le plan d'action.

04 Accompagner

Suivre les actions, travailler avec les équipes et préparer les arbitrages.

Un cadre clair pour chaque intervention

Chaque mission fait l'objet d'une proposition précisant le périmètre, les livrables, les honoraires et le calendrier. Les déplacements et les interventions de tiers sont détaillés séparément.

Le conseil et l'AMO s'exercent dans le périmètre convenu. Les actes techniques, juridiques et réglementés sont confiés aux professionnels habilités. Les résultats commerciaux ne sont pas garantis.

Échangeons sur votre prochaine mission.

contact@calocpartners.com

calocpartners.com