

OBJECTIF(S)

- Apporter une gamme de services propres à satisfaire et à fidéliser les propriétaires

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Managers, gestionnaires

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LES ATTENTES DES PROPRIÉTAIRES

- Qu'est-ce qui a évolué ?
- Les nouvelles exigences
- Le contexte économique et son influence
- L'aspect législatif

II - COMMENT CONQUÉRIR DE NOUVEAUX PROPRIÉTAIRES

- Les méthodes de conquête
- L'utilisation des ressources internes de l'agence

III - COMMENT RENTRER UN MANDAT DE GESTION

- Justifier votre expérience / compétence avec un book de présentation
- Faire un « brief » avec le propriétaire
- Valoriser votre compétence
- Justifier vos honoraires ?
- Justifier le montant du loyer ?

IV - LA MISE EN PLACE DES OUTILS MARKETING DIFFÉRENTIELS

- L'observatoire marché
- L'argus locatif
- La carte privilège
- Le club client
- Le dossier « bien vivre sa location »
- Le dossier entretien périodique
- Le pack transparence, etc.

V - COMMENT FIDÉLISER LES PROPRIÉTAIRES

- Une offre de service et la carte
- Une tarification préférentielle
- Un suivi personnalisé

VI - LE PACK ASSISTANCE

- Comment proposer une offre de service complète
- Comment anticiper les incidents
- Comment gérer les incidents

VII - CONTOURNER LES OBJECTIONS PRINCIPALES

- Les objections classiques
- Les argumentaires « clés » de réponse

VIII - PROPOSER DES CONTRATS À LA CARTE

- Packs bronze / argent / or
- Les garanties indispensables



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap