

COMMENT RENTRER DES LOTS DE GESTION DE QUALITÉ

MDG084

1 jour
(7 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

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

NIVEAU & PUBLIC :

Managers, gestionnaires
Prérequis : aucun

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

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

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