

## OBJECTIF(S)

- Améliorer l'efficacité de son service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la relation, le suivi et la relance

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Responsables, collaborateurs du service location

**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 management  
appliqué à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Actualité des obligations de conseil et de vérification au regard des récentes réformes et notamment découlant de la loi climat et résilience

### I - LE CONTEXTE DU MARCHÉ LOCATIF

- Définir un locataire

### I - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DES LOCATAIRES

- Les différents profils de locataires

### II - LES ENJEUX DE LA LOCATION GESTION POUR L'AGENCE

- Le cadre juridique et la présentation des offres
- Les nouvelles difficultés à prendre en compte

### III - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DE L'AGENT DE LOCATION

- Travailler en équipe
- Le temps, une gestion efficace du travail

### IV - LES DIFFÉRENTES APPROCHES DE LA MÉTHODE DE LOCATION

- L'organisation et les objectifs
- Les règles du jeu définies
- Une forte agressivité commerciale
- Maîtrise de ses émotions, pour maîtriser les émotions du locataire

### V - L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ : LES OUTILS POUR MIEUX LOUER/RÉDIGER UNE BONNE ANNONCE LOCATION

- Les règles de base, le contenu, les plans, les photos, le style, les prestations

### VI - LES MOYENS DE PROMOTIONS

- Web, Vitrine, Relationnel, Clients (locations et vendeurs = exploitation de fichier = coût 0 E !), interne

### VII - LES QUALITÉS DE L'AGENT DE LOCATION

- La production de contacts
- L'écoute et la découverte du candidat locataire
- La maîtrise de la décision

### VIII - LA MAÎTRISE DES FACTEURS D'EFFICACITÉ

- Augmenter son taux de transformation « 1 contact = objectif 1 RDV »
- « Développement de performance individuelle »

### IX - LA RENTRÉE DE MANDATS : LA MÉTHODE EN 13 ÉTAPES

- Recherche de mandats de location en porte à porte
- Formulation prise de rendez-vous
- Traitement des objections

### X - L'ORGANISATION DU TRAVAIL

- Comment gérer son temps
- Les outils à mettre en place
- L'organisation en basse saison
- L'organisation en haute saison
- L'utilisation efficace du téléphone
- Réduire les RDV inutiles

### CONCLUSION

Qu'est-ce qu'une passoire thermique ?

Le calendrier du DPE, les dates-clés à connaître