



OBJECTIF(S)

- Identifier tous les bailleurs de votre périmètre. Mettre à profit les contraintes juridiques de la location. Savoir expliquer ses services en gestion & location.
- Augmenter et développer son portefeuille de gestion. Mettre en place les actions de prospection. Savoir gérer les bases de bailleurs. Mettre en place les outils de prospection.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de la location et de l'administration de biens

Prérequis : Être un professionnel de l'immobilier

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE POUR INCITER LES BAILLEURS À NOUS CONFIER LEUR BIEN EN GESTION

- L'identification des besoins du bailleur
- Les 7 motivations du bailleur à confier un mandat de gestion
- Apprendre à communiquer efficacement avec son bailleur

II - LES OUTILS INDISPENSABLES POUR OBTENIR UN MANDAT DE GESTION

- Construire son argumentaire et mettre en avant les qualités de son entreprise
- Le book de présentation de la société
- La grille des services face à la grille des contraintes
- Le quiz du propriétaire bailleur

III - LA PROSPECTION DE NOUVEAUX BAILLEURS

- Les 14 actions à mettre en place pour trouver de nouveaux mandats de gestion

IV - LES OUTILS DE PROSPECTION

- Les courriers de prospection
- Les courriels de prospection
- Les grilles d'appels téléphoniques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap