

BOOSTER SON SERVICE LOCATION POUR UNE MEILLEURE RENTABILITÉ

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 8 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

I - LE CONTEXTE DU MARCHÉ LOCATIF

- Définir un locataire

II - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DES LOCATAIRES

- Les différents profils de locataires

III - LES ENJEUX DE LA LOCATION GESTION POUR L'AGENCE

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

IV - LES NOUVEAUX COMPORTEMENTS DE L'AGENT DE LOCATION

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

V - 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

VI - 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

VII - LES MOYENS DE PROMOTIONS

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

VIII - LES QUALITÉS DE L'AGENT DE LOCATION

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

IX - LA MAÎTRISE DES FACTEURS D'EFFICACITÉ

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

X - 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

XI - 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