

et/ou comment créer votre portefeuille de gestion au travers
de 17 actions de prospection

OBJECTIFS

- **Identifier** tous les bailleurs privés de votre secteur
- **Se servir** des contraintes juridiques pour justifier un Administrateur de biens
- **Générer** une base de données de bailleurs en conformité avec les Lois actuelles
- **Mettre** en place la prospection pour trouver de nouveaux bailleurs
- **Construire** et maîtriser son argumentaire pour le mandat de gestion et de location
- **Savoir** expliquer au propriétaire la nécessité des honoraires
- **Valoriser** la Plus-Value de l'administrateur de biens
- **Mettre** en place une politique de communication plus efficace pour démarcher de nouveaux bailleurs
- **Développer** la notoriété du cabinet en gestion locative
- **Mettre** en place les outils de prospection
- **Fabriquer** les outils de présentation du Cabinet d'Administration de Biens

Formation mise à jour en temps réel en fonction des sorties des décrets et Lois

PROGRAMME

INTRODUCTION

I - LOCATION ET GESTION AVEC LA LOI ALUR

- Les documents à fournir par les propriétaires
- Les grilles d'honoraires en gestion / en location

II - CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE POUR INCITER LES BAILLEURS A 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

III - 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 qui veut louer et gérer seul !

IV - LE 1^{ER} RENDEZ-VOUS AVEC LE PROPRIETAIRE

- Comment présenter votre service gestion
- Comment défendre et présenter les honoraires
- VOTRE Coffre Fort des arguments et services au bailleur
- Le traitement des objections au mandat de gestion ou de location avec les arguments de la Loi ALUR

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Dirigeants d'entreprise, Gestionnaires, Négociateurs 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 immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

V - LA PROSPECTION DE NOUVEAUX BAILLEURS

- La constitution de la première base de prospection
- Comment identifier tous les bailleurs de votre zone de chalandise
- La gestion des dossiers de candidatures des locataires
- Les archives des dossiers de candidature des locataires
- La gestion de la base des anciens bailleurs du cabinet
- La synergie avec le service transaction
- L'exploitation des anciens acquéreurs du cabinet
- La gestion des Réseaux Sociaux
- La synergie avec le service syndic
- La prospection sur les fichiers qualifiés
- L'identification des « trous à truites » les immeubles locatifs et/ou institutionnels
- Le travail effectif et efficace sur les anciens locataires
- Les actions sur « la pige », parce que louer seul n'est pas prudent
- La création et l'animation du réseau de prescripteurs
- Le travail sur les immeubles « défiscalisés »
- Le suivi des actions de prospection
- La base de données ultime des bailleurs et son exploitation régulière

VI - LES OUTILS DE PROSPECTION

- Les courriers/courriels de prospection
- Les grilles d'appel téléphonique en prospection
- Les courriers d'entretien des contacts

CONCLUSION