

10 MOYENS EFFICACES POUR DEVELOPPER VOTRE PORTEFEUILLE DE GESTION

DURÉE
3H30

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

OBJECTIFS

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.

LE PUBLIC CONCERNÉ

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

LES PRÉ-REQUIS

Être un professionnel de l'immobilier

INTERVENANT

Eric HANOT

10
MN

INTRODUCTION BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

45
MN

PARTIE 1 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

30
MN

PARTIE 2 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

70
MN

PARTIE 3 LA PROSPECTION DE NOUVEAUX BAILLEURS

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

20
MN

PARTIE 4 LES OUTIS DE PROSPECTION

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

10
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT