

## **PROSPECTION ET NÉGOCIATION EN GESTION LOCATIVE**

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

### **DURÉE**

1 journée en présentiel de 7 heures, de 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

### **PUBLIC VISÉ**

- Gestionnaires, commerciaux
- Titulaires de la carte professionnelle ou habilités

### **OBJECTIFS**

- Être capable de développer son portefeuille de gestion en appliquant diverses méthodes et organisations de prospection
- Où et comment trouver de nouveaux propriétaires bailleurs
- Organiser son travail en basse et haute saison

### **MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT**

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera animée par Richard Lourdais, formateur consultant sénior

### **CONTENU DE LA FORMATION**

#### **Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h**

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponses

#### **Constat sur la rentrée de nouveaux lots de gestion/location**

- Combien de lots mensuels ?
- Par quel biais ?

#### **Les sources de rentrée de mandat de gestion/location**

- Les différentes méthodes de prospection
- Les objectifs / les scénarios / les outils

#### **Adopter les bons comportements et arguments**

- Elaboration de mon pitch

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*

## **Savoir rentrer un mandat de gestion / location**

### **Travailler sa méthode de location avec une approche différente**

- Organiser son service et se fixer des objectifs

### **Préparation du rendez-vous bailleur**

- Comment vendre ses services

### **Le traitement des objections**

- Appliquer l'entonnoir de vente
- Traiter les objections prix

### **Appliquer le processus de négociation**

- La stratégie – les techniques – les tactiques

### **Défense des honoraires**

- Les motifs de négociation d'honoraires
- Les attentes d'un propriétaire envers un agent immobilier

### **Comment organiser son travail en basse et haute saison**

### **Organiser son travail en fonction des flux clients**

- Mettre en place des outils facilitants
- Utiliser efficacement le téléphone
- Réduire les rendez-vous inutiles

## **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, les stagiaires signent une feuille de présence.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

## **COÛT DE FORMATION**

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)
  
- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

## **ACCESSIBILITÉ**

Toutes nos salles de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout autre besoin, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.

*Dernière mise à jour : 11 janvier 2022*