

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 distanciel synchrone collectif (visioconférence) 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 dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard Lourdais, formateur consultant sénior

CONTENU DE LA FORMATION

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

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

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

Conclusion de la formation (15 min)

- Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction
- Tour de table et bilan de la formation

FIN DE LA FORMATION : 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- 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.

Dernière mise à jour : 1er décembre 2022

COÛT DE FORMATION :

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.