

## 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
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

### OBJECTIFS

- **Mettre en place des actions commerciales et définir une politique de fidélisation pour étendre son portefeuille de gestion**
- Appliquer diverses méthodes et organisations de prospection
- Savoir 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 *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

#### DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30

#### Accueil (15 min)

- Présentation par le CEPSO
- Tour de table et évaluation des niveaux

#### Effectuer le mapping de son portefeuille (20 mn)

- Identifier l'existant vs son potentiel de développement

#### Organiser sa prospection en fonction de son territoire commercial et de ses besoins (20 min)

- Se fixer des objectifs et définir ses priorités
- Identifier son territoire de prospection
- Réaliser un état des lieux des sources de prospection utilisées et analyser les résultats obtenus

#### Pause 15 min

**Identifier les différents sourcing de prospection adaptée à ses besoins (15 min)**

**Combiner astucieusement les méthodes traditionnelles et la prospection digitale**

Focus : les stratégies de prospection traditionnelles (30 min)

Préparer ses campagnes de prospection terrain  
Travailler son réseau local et ses recommandations

Focus : les stratégies de e-prospection (30 min)

Utiliser le digital pour une prospection connectée et développer sa visibilité  
Varier les sources de prospection pour obtenir des rendez-vous qualifiés / générer des leads (des prospects)

**Imaginer sa routine quotidienne de prospection (10 min)**

**Établir sa Check List de prospection pour améliorer son efficacité (10 min)**

**Pause déjeuner 1h**

**Mettre en avant son service de gestion locative (45 min)**

Mettre à jour ses différents supports de communication imprimé ou digital  
Construire un argumentaire commercial impactant et différenciant  
Intégrer des services additionnels pour capter des mandats

**Proposer à ses clients un package location & gestion locative (20 min)**

**Construire son parcours client et y intégrer les étapes clés de la gestion locative (20 min)**

**Pause 15 min**

**Rentrer un mandat de gestion / location (50 min)**

**Préparer son rendez-vous bailleur, adopter les bons comportements et arguments**

Élaborer son pitch  
Se présenter en tant qu'expert immobilier  
Expliquer les services proposés et les tarifs associés

**Traiter les objections récurrentes face au prix et à la concurrence (30 min)**

Recenser les objections rencontrées quotidiennement par les participants  
Différencier les objections afin de les traiter correctement

**Défendre ses honoraires (20 min)**

S'engager sur un plan d'actions précis  
Défendre son travail  
Verrouiller ses honoraires à la prise de mandat

**Travailler sa méthode avec une approche différente (20 min)**

Organiser son travail en basse et haute saison  
Se fixer des objectifs  
Suivre et relancer ses prospects

**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**

*Dernière mise à jour : 1er décembre 2025*

## 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.

## COÛT DE FORMATION :

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.