

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 collectif 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 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)

Dernière mise à jour : 2 juin 2026

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

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

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

ACCESSIBILITÉ

Pour les formations en intra cabinet, l'entreprise organisatrice s'engage, le cas échéant, à rendre accessible le lieu de la formation aux personnes à mobilité réduite.

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. Nous pourrions alors étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.