

Durée : 1 jour .

Public :

Conseillers locations en agence immobilière souhaitant développer un portefeuille de gestion. Dernière MAJ : Avril 2024

Objectifs :

S'initier à la démarche, à ses outils et à leur mise en pratique dans le secteur de l'immobilier. Structurer et organiser sa prospection et s'appropriier tous les outils opérationnels pour développer son portefeuille de gestion. Réaliser des actions commerciales ciblées, suivies et quantifiables. Savoir piloter un objectif de 80 locations et 50 lots rentrés par an et par conseiller.

Pré-requis :

aucun

Méthodes :

Etude de cas et jeux de rôle. Echanges entre les participants et des retours d'expériences autour des bonnes pratiques. Alternance d'apports théoriques et mises en situation, formation opérationnelle illustrée par de nombreux exemples issus de cas concrets, du terrain.

Evaluation :

L'évaluation des acquis se fait tout au long de la session au travers des multiples exercices, mise en situation et étude de cas à réaliser. Le formateur remet en fin de formation une attestation avec les objectifs acquis ou non par le stagiaire.

Dernière MAJ : Avril 2024

Développer ses compétences : Front office en gestion locative

Positionner l'organisation commerciale et la conquête de parts de marché

La place et le positionnement du bailleur

Etude de marché

Connaître et conquérir le marché de la location et de la gestion

La prospection en gestion locative :

La prospection à court terme

La prospection à long terme

La pyramide de prospection

Les différentes sources :

Les candidats locataires, les cautions

Les locataires en place

Internet

Prospection terrain :

Le cercle, le fichier prospects-bailleurs

Les étapes préalables à la prise de mandat

Le rendez-vous de prise de mandat

Développer les relations avec les locataires

La constitution du fichier prospects-locataires

Les actions pour la recherche des prospects-locataires

Le fichier des prospects-locataires

Les étapes de la vente d'une location

La réception du locataire

La visite des biens

Le suivi de mon locataire

Modalités d'accès : Adeos valide avec le candidat, qu'il possède bien les compétences et les prérequis nécessaires au suivi de la formation.

Délais d'accès : Nous contacter.

Accessibilité aux personnes handicapées : Nos locaux sont aux normes d'accueil pour les PMR, pour les autres handicapés nous contacter afin de pouvoir adapter la formation ou bien vous orienter vers un organisme partenaire.