

## **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**

- **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

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

Remise du code de déontologie  
Rappel des fondamentaux  
Questions – Réponses

#### **Effectuer le mapping de son portefeuille (15 mn)**

Identifier l'existant vs son potentiel de développement

## **Organiser sa prospection en fonction de son territoire commercial et de ses besoins (15 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 ( 10 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 (15 min)**

## **Construire son parcours client et y intégrer les étapes clés de la gestion locative (15 min)**

### **Pause 15 min**

## **Rentrer un mandat de gestion / location (45 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 (15 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 (15 min)**

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

*Dernière mise à jour : 7 mars 2023*

### **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.

#### **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.