



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

Améliorer ses performances en location immobilière

PUBLIC VISE	Négociateurs Location – Agents Commerciaux
PRE REQUIS	Connaissance du métier de la location de biens immobiliers d'habitation.
OBJECTIFS	Être capable de générer des contacts utiles pour la location Savoir adapter sa prise de rendez-vous par téléphone aux situations de pénurie ou d'affluence de contacts Apprendre à identifier les besoins réels des candidats locataires pour éviter les visites multiples et la vacance locative Adopter une méthodologie visant à améliorer la régularité de ses performances commerciales.
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	JOUR 1 INTRODUCTION Pourquoi une méthodologie pour louer ? L'évolution du métier de la location immobilière La location : un jeu de rôles - Qui décide de louer ? Indicateurs de performance et taux de transformation Les 5 étapes de la réussite d'une location I – LA PHASE DE CONTACT & DE PRISE DE RDV Un bon candidat c'est quoi ? Cibler efficacement les bons candidats La communication sur le bien (outils – rédactionnel – visuel) Les actions commerciales spécifiques Fidéliser le candidat dès le premier contact (téléphone – mail) L'approche globale du candidat locataire Sélectionner et/ou séduire avant la visite (affluence ou pénurie d'appels entrants) Eviter le « lapin » Le 1 ^{er} contact en face à face II – L'IDENTIFICATION DES BESOINS, DU PROFIL & DES MOTIVATIONS DE LOCATION Objectifs de l'étape Eviter l'effet « interrogatoire » Questionner pour découvrir La découverte du besoin La découverte du contexte La découverte de la solvabilité La découverte des motivations La qualification du candidat La reformulation Jeux de rôles JOUR 2 III – LA PHASE D'ARGUMENTATION Objectifs de l'étape Combien de biens faire visiter ? Méthodologie d'une visite efficace L'argumentation adaptée au profil Le « pack » de différenciation de l'agence IV – LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS DU LOCATAIRE D'où vient l'objection ? Objection Vs Condition 6 erreurs à éviter La méthodologie ACIPAC Le traitement des objections classiques « Je vais y réfléchir », « J'ai d'autres biens à visiter », « Le loyer est trop cher », « Je vais le revisiter avec... »

.../...



V- L'OBTECTION & LA MATERIALISATION DE LA DECISION

Objectifs de l'étape

Quand conclure ?

Oser Conclure

Comment conclure ?

VI – LA PHASE DE CONFORTATION ET DE SUIVI

La courbe de confiance du locataire

Conforter la décision et éviter la « casse »

Se faire recommander

CONCLUSION SUR LA VISION DU METIER DE LA LOCATION

Quiz de validation des acquis

MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires.

Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur

Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (jeux de rôle)

Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.

INTERVENANT(E)S

Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d'organisation) et formatrice.

Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d'expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formation, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819, déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.

MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation.

Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique.

Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation.

Questionnaire de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

SANCTION

Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle et intra entreprise

Dates, lieu et horaires : selon convention

Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

Nombre de personnes minimum et maximum : 5 à 10 participants maximum

Modalités et délais d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise.

Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Aménagements possibles en fonction du type de handicap

CONTACTS

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40