



## PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

### Conquête Bailleurs

#### *Développer son portefeuille de gestion*

<b>PUBLIC VISE</b>	Professionnels de l'immobilier – Négociateurs – Gestionnaires locatifs
<b>PRE REQUIS</b>	Connaitre le mandat de gestion et les obligations du gestionnaire locatif immobilier
<b>OBJECTIFS</b>	Être capable de développer son portefeuille de location et gestion par la rentrée de mandats Savoir différencier son offre de services sur un marché très concurrentiel Savoir conquérir et fidéliser les bailleurs pour favoriser la recommandation
<b>DUREE</b>	14 heures sur 2 jours
<b>CONTENU</b>	<p><b>JOUR 1 : IDENTIFIER LES CIBLES ET LES AXES DE PROSPECTION</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Définir ses objectifs en matière de rentrée de mandats et de prospection</li><li>• Comprendre l'évolution du marché et des attentes des bailleurs (analyse de l'offre et de la demande)</li><li>• Analyser la place de son agence sur ce marché (Connaitre ses forces, ses faiblesses, et son positionnement par rapport aux concurrents)</li><li>• Identifier ses cibles (les bailleurs idéaux - Avatars)</li><li>• Savoir où trouver ses cibles de bailleurs (identifier les différents axes de prospection possibles)</li><li>• Savoir comment les atteindre (identifier les techniques de prospection envisageables)</li><li>• Adapter son offre de services selon les profils de ses clients (comment traduire son offre en bénéfices pour le client)</li></ul> <p><b>JOUR 2 : CONSTRUIRE SON SCRIPT DE PROSPECTION ET SA PROPOSITION COMMERCIALE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Savoir présenter son activité pour favoriser la recommandation</li><li>• Construire son script de prospection</li><li>• Elaborer une fiche de découverte bailleur/logement.</li><li>• Construire sa proposition commerciale (savoir mettre en avant sa différence)</li><li>• Vendre ses honoraires (savoir valoriser ses compétences et son agence)</li><li>• Justifier le montant du loyer (savoir mener une étude locative)</li><li>• Identifier et traiter les objections du bailleur (savoir convaincre et argumenter)</li><li>• Quiz d'évaluation des acquis</li><li>• Evaluation à chaud de la formation</li></ul>
<b>MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES</b>	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 (cas pratiques). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation.
<b>INTERVENANT(E)S</b>	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.
<b>MODALITES D'EVALUATION</b>	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.
<b>SANCTION</b>	Remise d'une attestation individuelle de fin 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

**Modalité et délai d'accès** : Pour permettre les exercices liés à la formation le stagiaire doit avoir un PC portable ou tablette ou smartphone avec un accès internet haut débit. 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 STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – [sophie.gautier@omyo.fr](mailto:sophie.gautier@omyo.fr) - 06 63 08 09 40