



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

Conquête Bailleurs

Développer son portefeuille de gestion

PUBLIC VISE	Professionnels de l'immobilier – Négociateurs – Gestionnaires locatifs
PRE REQUIS	Connaitre le mandat de gestion et les obligations du gestionnaire locatif immobilier
OBJECTIFS	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
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	<p>JOUR 1 : IDENTIFIER LES CIBLES ET LES AXES DE PROSPECTION</p> <ul style="list-style-type: none">• Définir ses objectifs en matière de rentrée de mandats et de prospection• Comprendre l'évolution du marché et des attentes des bailleurs (analyse de l'offre et de la demande)• Analyser la place de son agence sur ce marché (Connaitre ses forces, ses faiblesses, et son positionnement par rapport aux concurrents)• Identifier ses cibles (les bailleurs idéaux - Avatars)• Savoir où trouver ses cibles de bailleurs (identifier les différents axes de prospection possibles)• Savoir comment les atteindre (identifier les techniques de prospection envisageables)• Adapter son offre de services selon les profils de ses clients (comment traduire son offre en bénéfices pour le client) <p>JOUR 2 : CONSTRUIRE SON SCRIPT DE PROSPECTION ET SA PROPOSITION COMMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none">• Savoir présenter son activité pour favoriser la recommandation• Construire son script de prospection• Elaborer une fiche de découverte bailleur/logement.• Construire sa proposition commerciale (savoir mettre en avant sa différence)• Vendre ses honoraires (savoir valoriser ses compétences et son agence)• Justifier le montant du loyer (savoir mener une étude locative)• Identifier et traiter les objections du bailleur (savoir convaincre et argumenter)• Quiz d'évaluation des acquis• Evaluation à chaud de la formation
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 (cas pratiques). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.
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.
MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE	La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS. Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application. Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

.../...



MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel. Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. 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 fin de formation à l'issue de l'action.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle ou à distance, en intra ou inter-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 : 6 à 12 participants maximum

Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.

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
- Adaptations possibles en fonction du type de handicap

CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse
Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40

JOUR 1

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h10	Inclusion	Présentation	Tour de « table »	
IDENTIFIER LES CIBLES ET LES AXES DE PROSPECTION	1h	Définir ses objectifs en matière de rentrée de mandats et de prospection	Identification des objectifs individuels et collectifs de rentrée de mandats et les décliner en objectifs de prospection	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	
	1h	Comprendre l'évolution du marché et des attentes des bailleurs	Analyse de l'offre et de la demande	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	1h	Analyser la place de son agence sur ce marché	Identification des forces, faiblesses, et positionnement par rapport aux concurrents	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	1h	Identifier ses cibles	Création des Avatars	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	1h	Savoir où trouver ses cibles de bailleurs	Identification des différents axes de prospection possibles	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	1h	Savoir comment les atteindre	Identification des techniques et outils de prospection envisageables	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	0h30	Adapter son offre de services selon les profils de ses clients	Traduction de son offre en bénéfices pour le client	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	0h20	Ancrer les apprentissages	Partages de représentation	Tour de « table »	Néant

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
CONSTRUIRE SON SCRIPT DE PROSPECTION ET SA PROPOSITION COMMERCIALE	2h00	Construire son script de prospection	Entraînement sur un appel téléphonique bailleur PAP	Présentation Travaux en groupe Jeux de rôles Debrief entre pairs	PowerPoint
	0h40	Connaitre le prospect et le produit	Elaborer une fiche de découverte bailleur/logement	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	1h30	Savoir mettre en avant sa différence	Construction d'une proposition commerciale	Travaux en groupes ou individuels Debrief Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	0h30	Vendre ses honoraires	Valorisation de ses compétences et de son agence	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	0h30	Justifier le montant du loyer	Elaboration d'une étude locative	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
	1h30	Identifier et traiter les objections du bailleur	Méthodologie de traitement d'une objection et entraînement sur des objections classiques	Présentation Travaux en groupe Jeux de rôles Debrief entre pairs	PowerPoint
	EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	