



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

Améliorer ses performances en location immobilière

PUBLIC VISE	Négociateurs Location – Agents Commerciaux
PRE REQUIS	Aucun
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'OBTENTION & 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.

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 – recueil des attentes	Présentation des participants	Tour de « table »	Néant
INTRODUCTION	0h20	Comprendre l'enjeu d'une méthodologie commerciale à la location	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	Partage de représentation Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	Post-it
I – LA PHASE DE CONTACT & DE PRISE DE RDV	3h	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	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 1er contact en face à face	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
II – L'IDENTIFICATION DES BESOINS, DU PROFIL & DES MOTIVATIONS DE LOCATION	3h30	Apprendre à identifier les besoins réels des candidats locataires pour éviter les visites multiples et la vacance locative	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	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles Debrief entre pairs	PowerPoint

JOUR 2

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
III – LA PHASE D'ARGUMENTATION	2h	Adapter son argumentation en fonction du profil du candidat locataire	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	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
IV – LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS DU LOCATAIRE	3h20	Connaitre la méthodologie pour réfuter les objections	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... »	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses Jeux de rôles Debrief entre pairs	PowerPoint

V- L'OBTENTION & LA MATERIALISATION DE LA DECISION	0h30	Savoir quand et comment conclure la visite par un engagement du candidat locataire	Objectifs de l'étape Quand conclure ? Oser Conclure Comment conclure ?	Présentation Echanges sous forme de questions-réponses	PowerPoint
VI – LA PHASE DE CONFORTATION ET DE SUIVI	0h30	Maintenir la décision jusqu'à la signature du bail et l'entrée dans les lieux du locataire	La courbe de confiance du locataire Conforter la décision et éviter la « casse » Se faire recommander	Présentation Partages de bonnes pratiques	PowerPoint
CONCLUSION SUR LA VISION DU METIER DE LA LOCATION	0h20	Ancrer les prises de conscience	Partage de représentation	Tour de table	Post-it
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette ou smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	