

OBJECTIFS

- **Optimiser** la rentabilité du service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la réactivité, l'offre multiple et la qualité de service.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Responsables, collaborateurs du service location

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Les enjeux du développement de la location, les ratios de rentabilité :

- Qu'est-ce qu'un locataire ?
- Le locataire économique
- Le locataire utilisateur
- Le locataire prescripteur

I - LA VITRINE LOCATION

- Savoir rédiger une annonce location
- Savoir animer une vitrine location
- Savoir concevoir les outils marketing location

II - SAVOIR RÉDIGER UNE PUBLICITÉ LOCATION

- Accroche texte et visuel
- Les bons mots
- Les bonnes expressions

III - SAVOIR RÉPONDRE À UNE DEMANDE D'INFORMATION TÉLÉPHONIQUE

- Comment faire venir à l'agence ?
- La pré-découverte à l'agence

IV - SAVOIR CONDUIRE UN ENTRETIEN PHYSIQUE DE DÉCOUVERTE

- Éviter les pertes de temps
- Découvrir un futur locataire

V - LES GRANDES ÉTAPES DU PROJET LOCATION

- Savoir sélectionner les bons candidats

VI - LA VISITE GUIDÉE DU BIEN

- Savoir mettre en valeur un bien

VII - L'ARGUMENTATION STRUCTURÉE

- Comment convaincre le locataire

VIII - SAVOIR RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

- De début d'entretien
- De fin

IX - LA NÉGOCIATION AVEC LE PROPRIÉTAIRE

- Obtenir un bon mandat
- Le rendre lucide sur la valeur du bien

X - LE DOSSIER LOCATION

- Maîtriser toutes les formalités d'arrivée et de départ

XI - LA CHEMISE À CONSTITUER :

« BIEN VIVRE SA LOCATION »

- Donner les moyens de bien s'intégrer dans son quartier, dans son logement

XII - LE SUIVI DU LOCATAIRE

- Les appels téléphoniques
- Les lettres de suivi

XIII - TRANSFORMER UN LOCATAIRE EN ACQUÉREUR