

« Conquête bailleurs : la méthode »

Comment développer votre portefeuille de gestion en croissance interne ?

Programme détaillé

1- Le marché des propriétaires bailleurs

- Les constats : tendances actuelles.
- Les évolutions du marché des logements à louer et du nombre de propriétaires bailleurs.
- Les évolutions des attentes des propriétaires bailleurs.
- La recomposition du panorama professionnel
- Les évolutions à apporter au métier de la gestion locative.
- Un contexte favorable à la gestion déléguée à un professionnel

2- Comment organiser la recherche des bailleurs ?

- Qui est concerné dans l'agence par la recherche de propriétaires bailleurs et la recherche de mandats de gestion ?
- Comment organiser la recherche ?
- **Comment constituer une base de données bailleurs prospects ?**
- Quelles sont les informations à intégrer pour être en mesure de l'exploiter ultérieurement ?
- Quels sont les messages à délivrer à ces prospects pour les inciter à confier la gestion de leur patrimoine à un professionnel ?
- Comment requalifier la base des propriétaires bailleurs actuels ?
- Quels sont les enquêtes préalables à réaliser pour requalifier la base des propriétaires ?
- Quels sont les scripts d'appels à utiliser ?
- Quels sont les arguments pour inciter les propriétaires à regrouper l'intégralité de la gestion de leur patrimoine immobilier dans votre cabinet ?

3- Comment effectuer les actions de conquête ?

- Comment utiliser la base des clients bailleurs actuels pour rentrer de nouveaux mandats ?
- Comment développer le parrainage à tous les étages ?
- Comment se servir des fichiers copropriétaires ?
- Comment gérer les relations commercialisateurs de neuf ?
- Comment utiliser les contacts locataires ?
- Comment utiliser l'activité transaction ?
- Comment piger les annonceurs de particulier à particulier ? Remise d'un script d'appels testé et réactualisé en permanence ayant prouvé son efficacité.
- Comment traiter les objections : « on se débrouille très bien tout seul », « vos services coûtent trop chers », « on a été déçu par un professionnel » ...

4- La méthode de conquête des propriétaires bailleurs

- Comment prendre et conforter les rendez-vous ?
- Comment organiser le plan du/des rendez-vous ?
- Comment faire la découverte du bailleur et de sa situation patrimoniale ?
- Comment présenter ses services de façon valorisante et différenciante ?
- Comment justifier de ses honoraires ?
- Comment négocier les conditions du mandat ?
- Comment négocier les conditions de la location ?
- Comment obtenir le mandat et les documents nécessaires ?

5- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation

- Comment mettre en place un plan d'action ?

Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL : 2 sessions de 7h
- ✓ DISTANCIEL : 4 sessions de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT : Satisfaction client 2023 : 98%
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES : 9h00-12h30 et/ou 13h30-17h

Multiscore est certifié Qualiopi

Objectifs de la formation

- Organiser la recherche de bailleurs
- Savoir utiliser des méthodes pour faciliter la recherche de bailleurs
- Apporter son savoir-faire auprès des bailleurs pour les conquérir

Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Développer votre portefeuille gestion locative à moindre coût et de façon maîtrisée par la conquête de nouveaux mandats
- Identifier les sources de mandats et les moyens de les exploiter
- Disposer d'une méthode et des outils facilitants l'obtention du mandat de gestion
- Augmenter ses parts de marché et fermer la porte à la concurrence.
- Disposer à terme d'un portefeuille "captif" de mandats transaction

... inscrivez-vous dès maintenant !

Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables de service gestion
- Et tous ceux qui souhaitent développer le portefeuille gestion en croissance interne

Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielles)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

Moyens pédagogiques

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

MULTISCORE
91, rue du Faubourg-Saint-Honoré
75008 PARIS
Tél : **01 44 71 36 07**
info@multiscore-formation.fr
www.multiscore-formation.fr

N° Organisme : **11754870675**

Référents :

Pédagogique, administratif et handicap
Philippe Fauré
philippe.faure@multiscore-formation.fr

Connection (formations distanciel)
Gino Lazzaro
gino.lazzaro@multiscore-formation.fr

Moyens d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation
Un Quizz de validation des acquis

Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité gestion locative et son développement

Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

Document remis

Support de formation

A l'issue de la formation, une attestation de formation* éligible loi Alur vous sera délivrée

* *L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*