

CONQUERIR ET FIDELISER LES PROPRIETAIRES BAILLEURS

Objectifs :

Développer votre portefeuille de gestion locative.
Apporter une gamme de services propres à satisfaire et à fidéliser les propriétaires.

Modalités de participation :

Durée : 2 x 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

1. **Les attentes des propriétaires :**
 - Qu'est-ce qui a évolué ?
 - Les nouvelles exigences
 - Le contexte économique et son influence
 - L'aspect législatif
2. **Comment conquérir de nouveaux propriétaires :**
 - Les méthodes de conquête
 - L'utilisation des ressources internes de l'agence
3. **Comment rentrer un mandat de gestion :**
 - Justifier votre expérience / compétence avec un book de présentation
 - Savoir faire un « brief » avec le propriétaire
 - Savoir valoriser votre compétence
 - Comment justifier vos honoraires ?
 - Comment justifier le montant du loyer ?
4. **La mise en place des outils marketing différentiels :**
 - L'observatoire marché
 - L'argus locatif
 - La carte privilège
 - Le club client
 - Le dossier « bien vivre sa location »
 - Le dossier entretien périodique
 - Le pack transparence, etc.
5. **Comment fidéliser les propriétaires :**
 - Une offre de service et la carte
 - Une tarification préférentielle
 - Un suivi personnalisé
6. **Le pack assistance :**
 - Comment proposer une offre de service complète
 - Comment anticiper les incidents
 - Comment gérer les incidents
7. **Savoir contourner les objections principales :**
 - Les objections classiques
 - Les argumentaires « clés » de réponse