

"STOP" HEMORRAGIE Les Propriétaires Bailleurs

Objectifs :

Permettre, aux acteurs de la gestion location, de faire face à un retournement de marché et à un stock non loué trop important.

Niveau & Public

Département gestion location.

Modalités de participation :

Durée: 1 jour

Moyens pédagogiques :

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

Programme (9h00 – 18h00)

INTRODUCTION : comment anticiper sur un retournement de marché. Les indices / indicateurs à surveiller.

PARTIE 1 : comment déstocker un portefeuille ?

- La qualité du stock
- Que dire aux propriétaires pour qu'ils fassent des travaux ?
- Que dire aux propriétaires pour qu'ils ajustent leur prix ?
- Comment justifier une non location qui dure ?
- La constitution de la revue de presse
- La constitution de l'observatoire locatif
- La constitution de l'argus locatif

PARTIE 2 : comment récupérer des bailleurs insatisfaits ?

- La technique du mailing ciblé
- La technique des courriers personnalisés
- L'utilisation de l'outil internet
- L'épuration du fichier ROUGE – VERT
- Les réunions « V.I.P. » trimestrielle
- La lettre d'information aux bailleurs
- Le club des ambassadeurs

PARTIE 3 : l'optimisation du service :

- Soigner sa vitrine
- Soigner ses publicités
- Véhiculer des engagements différentiels
- Travailler la fidélisation
- Mettre en place une organisation orientée efficacité

Notre avis :

Indispensable pour donner un coup de fouet à cette activité « récurrente » mais pas assez optimisée sur le plan commercial.