

## LA LOCATION

### ACCROITRE SON EFFICACITE, AUGMENTER LE C.A.

#### 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

Responsables, collaborateurs du service location.

#### Modalités de participation :

Durée : 1 jour + 1 jour

Moyens pédagogiques :

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

#### Programme (9h00 – 18h00)

- 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
- La vitrine location :**
  - Savoir rédiger une annonce location
  - Savoir animer une vitrine location
  - Savoir concevoir les outils marketing location
- Savoir rédiger une publicité location :**
  - Accroche texte et visuel
  - Les bons mots
  - Les bonnes expressions
- Savoir répondre à une demande d'information téléphonique :**
  - Comment faire venir à l'agence ?
  - La pré découverte à l'agence
- Savoir conduire un entretien physique de découverte :**
  - Éviter les pertes de temps
  - Découvrir un futur locataire
- Les grandes étapes du projet location :**
  - Savoir sélectionner les bons candidats
- La visite guidée du bien :**
  - Savoir mettre en valeur un bien
- L'argumentation structurée :**
  - Comment convaincre le locataire
- Savoir répondre aux objections :**
  - De début d'entretien
  - De fin
- La négociation avec le propriétaire :**
  - Obtenir un bon mandat
  - Le rendre lucide sur la valeur du bien
- Le dossier location :**
  - Maîtriser toutes les formalités d'arrivée et de départ
- La chemise à constituer : « Bien vivre sa location » :**
  - Donner les moyens de bien s'intégrer dans son quartier, dans son logement
- Le suivi du locataire :**
  - Les appels téléphoniques
  - Les lettres de suivi
- Transformer un locataire en acquéreur**

#### Le point de vue de Yann SIMON :

Trop souvent, le locataire est « négligé », tant au niveau de l'accueil, du service que du suivi. Nous allons traiter le locataire avec autant d'égards que s'il était acquéreur. D'ailleurs satisfait de la compétence déployée, il pourra soit devenir prescripteur, soit passer de la location à l'achat.

LES APPORTS DU STAGE :

Faire de ce service, une entité aussi performante que l'activité transaction.