

## Développer le service location gérance : la recherche de mandat

### Objectifs :

Développer un chiffre d'affaires récurrent,  
Renouveler le portefeuille,  
Rentabiliser les investissements humains et matériels.

### Niveau & Public

Dirigeants, managers, assistantes et collaborateurs en service gérance locative.

### Enjeux :

Gagner des parts de marché, accroître son taux de pénétration dans la ville et l'agglomération. Fidéliser une clientèle et accompagner ses investissements.

### 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)

#### 1. Étude de marché :

- Répartition propriétaires/locataires sur la ville
- Étude de la capacité de mise en location de biens
- Étude de la concurrence (garanties, qualité de services, prestations...)
- Programmation du développement sur des objectifs réels de marché

#### 2. La prospection sur le marché interne :

- Le fichier propriétaires bailleurs et vendeurs
- Le fichier locataires et acquéreurs
- Travailler le syndic et présenter les services

#### 3. La prospection sur le marché externe :

- La prospection en milieu urbain
- La prospection en milieu rural
- Les méthodes de prospection adaptées au service de gérance locative

#### 4. Les collaborateurs en service gérance locative :

- Créer son planning de prospection
- Prévoir et organiser des objectifs réalisables
- Synthétiser ses actions et les rentabiliser

#### 5. La communication et les outils de développement :

- Maîtriser ses outils de communication
- Créer ses outils et suivre leurs retombées
- Développer son image et sa notoriété

### Conclusion :

Ce stage a pour but de générer un nombre de contacts croissants, de créer une dynamique de développement permanent des services de gérance locative.