GESTION LOCATIVE

Développer son portefeuille de gestion par croissance interne

Rentrer les bons mandats, les garder, les rendre rentables : les règles d'un développement sain.

DURÉE	TARIF	FORMAT	LOI ALUR
1 jour 7 heures de formation	**1 800 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour **290 €** par indépendant 290 € / jour / pers. Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible.	**Présentiel · Distanciel** Jusqu'à 25 personnes	**Éligible** Formation continue obligatoire

POURQUOI CETTE FORMATION

1 — Grandir sainement
Rentabilité du lot, sélection, honoraires tenus, capacité : les 5 règles du développement.

2 — Prospecter avec méthode
Une méthode commune, puis pour chacun des 5 gisements sa façon de l'aborder, avec des modèles prêts à l'emploi.

3 — Stabiliser et piloter
Synergies entre services, fidélisation, tableau de bord mensuel : penser croissance nette.

PUBLIC

- Managers, chefs de service gestion, gestionnaires locatifs
- Négociateurs et assistant(e)s location

PRÉREQUIS

Aucun

NIVEAU

Débutant à confirmé

MODALITÉS

Présentiel · Distanciel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Développer le portefeuille de gestion en exploitant méthodiquement les gisements du cabinet et de son secteur, et les synergies entre services, selon les règles d'un développement sain et durable.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

01 Mesurer les enjeux du marché et les risques du non-développement
02 Lire les indicateurs de santé d'un portefeuille
03 Appliquer les 5 règles d'un développement sain
04 Analyser les freins du bailleur qui gère seul
05 Prospecter : identifier, qualifier, animer et convertir les bailleurs
06 Organiser les synergies avec la transaction et le syndic
07 Convaincre et traiter les objections (QARIC)
08 Stabiliser le portefeuille et piloter son plan d'action

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Journée Développer, stabiliser, piloter son portefeuille

1 Le marché et les règles du développement
- Le marché : 64 % des bailleurs gèrent seuls
- Érosion, croissance interne ou rachat
- Lire son portefeuille : 10 indicateurs
- Les 5 règles d'un développement sain

2 Comprendre le bailleur et ses gisements
- Pourquoi le bailleur qui gère seul ne change pas
- Les moments de vie qui ouvrent la porte
- La carte des 5 gisements, les priorités

3 Les gisements du cabinet
- Les synergies entre services, le passage de relais
- Transaction, location, syndic : comment les aborder
- Le trésor qui dort

4 Les gisements extérieurs
- Pige, cadastre, boîtage, terrain, loi Climat
- Prescripteurs, nourrice, promoteurs
- Le fichier de prospection de la gestion

5 Convaincre le bailleur
- La méthode et les postures communes
- Découverte, argumentaire, couleurs et SONCASE
- Construire son offre ; objections (QARIC)

6 Stabiliser et piloter
- Les 100 premiers jours, animer, signaux de départ
- Tableau de bord mensuel et plan d'action

ORGANISATION DE LA FORMATION

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Jeux interactifs et quiz
- ✓ Mises en situation et jeux de rôle
- ✓ Modèles prêts à l'emploi, boîte à outils (18 fiches) et tableur du fichier de prospection
- ✓ Travail sur le fichier du cabinet, études de cas

SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

AM

Intervenant · Antoine MESNARD
Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

INFORMATIONS PRATIQUES

LIEU
France entière

DÉLAI D'ACCÈS
1 semaine après signature de la convention

ACCESSIBILITÉ
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

INSCRIPTION
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

FINANCEMENT
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

CONTACT
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15