



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : TR51-1 - Savoir développer son portefeuille de gestion par croissance interne.

Durée : 7h00

Type : Présentiel

## Public

Négociateurs, gestionnaires, chefs de service gestion, managers et assistantes location.

## Objectifs pédagogiques

- Développer son chiffre d'affaires en s'impliquant dans la rentrée de nouveaux de mandats de gestion.
- Compenser l'érosion naturelle du portefeuille.
- Augmenter la valeur de son entreprise.
- Etre capable de rentabiliser ses contacts en transaction.
- Permettre au Conseiller Location gestion de rentrer plus de mandat de gestion.
- Adopter une méthode structurée et imparable pour présenter son service.
- Se doter des arguments pour convaincre le bailleur.

## Pré-requis

Aucun.

## Programme

- 1 - Introduction.
  - Pourquoi se développer.
  - Les risques du non développement.
- 2 - Les 15 sources de rentrée de mandat de gestion :
  - Les anciens clients de la transaction.
  - Les anciens locataires.
  - Les anciens bailleurs.
  - La prospection pige.
  - Le travail sur le fichier syndic.
  - Les clients acquéreurs du cabinet.



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Les clients vendeurs de l'agence.
  - Les primo accédants.
  - La prospection des sci en création.
  - La prospection sur fichiers qualifiés.
  - La prospection téléphonique.
  - Les candidats locataires.
  - La qualification du fichier des propriétaires bailleurs.
  - L'animation du fichier des propriétaires bailleurs.
  - La constitution de fond de réserve des bailleurs privés.
- 3 - L'argumentation de la rentrée de mandats de gestion.
- Les objectifs d'une rentrée de mandats de gestion.
  - Les 8 étapes de la rentrée de mandat.
  - les avantages de notre service pour le bailleur.
- 4 - La prise de contact avec le bailleur.
- La découverte du bailleur.
  - La présentation des services du cabinet à l'aide d'un argumentaire visuel (Book).
  - Proposition d'un book de prise de mandat.
  - Savoir conclure une rentrée de mandat de gestion.
- 5 - La confortation.
- Créer les conditions de l'acceptation.
- 6 - Conclusion.
- Mes premiers plans d'action, synthèse et évaluation du stage, Quiz d'évaluation.

## Moyens pédagogiques

Séance de formation en salle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr).

## Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à la fin de la formation (réalisée en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)). Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Questionnaire d'évaluation de la formation.

## Matériel nécessaire

Papier et crayon.

