

Le programme :

La prise de mandat et son suivi:

- . La préparation de la rencontre avec le mandant
- . La présentation des avantages offerts par l'agence (fichier, clients, renommée, professionnalisme...)
- . La découverte du produit mis en location
- . La prise de mandat : obligation de résultat et obligation de moyens

Le mise sur le marché de la location :

- . Les bons supports de commercialisation (annonce, presse, internet, réseau, clients captifs...)
- . La mise en valeur du bien
- . Le développement de l'attractivité du produit
- . Le rapprochement offres / demandes

Etapas clés de la commercialisation :

- . La présentation du bien au candidat
- . La transmission des informations techniques (loyer, charge, équipement, durée du bail, diagnostics obligatoires...)
- . La relance suite aux visites
- . La sélection du candidat
- . Le montage du dossier locataire
- . La présentation du dossier au propriétaire
- . La signature du bail
- . La remise des clés.

Le suivi commercial :

- . Entretien des liens pérennes avec le propriétaire
- . Accompagner et suivre le locataire
- . Développer une stratégie-conseil et services

Méthode pédagogique :

- . Mise en situation sur des cas concrets, échanges d'expériences avec les participants
- . Alternance entre la théorie et la pratique

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

BONHOMME BATIMENTS ACCESS – Service FORMATIONS
ZA LES PETITS CHAMPS - 26120 MONTELIER - Tél. : **04 75 80 15 84**
alice.mazzilli@bonhommeaccessibilite.com



FORMATION

Durée

1 journée (7 heures)

Prérequis

Aucun

Public visé

- . Professionnels de L'Immobilier
- . Administrateurs de Biens et collaborateurs
- . Responsable de gestion locative
- . Assistant(e)s de gestion
- . Négociateur Locatif

Vos objectifs :

- . Optimiser sa différentiation commerciale par la maîtrise des étapes clés d'une mise en location
- . Sécuriser sa pratique pour éviter le contentieux.

Effectifs

. 5 à 10 personnes maximum par session de formation.

Prix :

175 € HT / Personne

