

# LOCATION EFFICACE

COMMENT TRAVAILLER EFFICACEMENT QUAND ON EST  
CONSEILLER EN LOCATION

## GL025

**1 jour**  
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Travailler efficacement pour terminer au plus vite une location

### NIVEAU & PUBLIC :

Tout public  
Prérequis : aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
Effectif maximum : 20

### INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

- Tour de table des participants
- Les attentes de la journée
- Quelles sont les difficultés rencontrées dans le métier de négociateur en location

### I – NÉGOCIATEUR EN LOCATION, UN VRAI MÉTIER

- Les missions d'un négociateur en location
- La plus value pour le client bailleur
- La plus value pour le locataire
- Les honoraires de location, comment les expliquer !

### II – ANALYSER VOTRE POTENTIEL DE LOCATION ET DE CHIFFRE D'AFFAIRES

- Le potentiel du marché local : sources de l'INSEE sur le nombre de logements locatifs du périmètre de travail de chaque négociateur
- Le potentiel captif au travers du fichier des mandats de gestion

### III – UNE BONNE DÉCOUVERTE, MOMENT INDISPENSABLE POUR PRÉPARER LA CONCLUSION EFFICACE

- L'accueil téléphonique efficace
- Les questions à poser au téléphone
- La fiche de renseignements téléphoniques
- La mise en pression positive du locataire
- Le premier rendez-vous avec le locataire
- Les 5 techniques de découverte
- Le système de motivation des clients locataires

### IV – LA VISITE EFFICACE DU BIEN À LOUER

- Comment sélectionner le bien en fonction du client
- Les questions à poser

- Les informations indispensables avant la visite
- Comment se comporter durant le trajet agence – bien à louer
- Les techniques de visites efficaces
- La projection du client dans le logement
- A dire et à ne pas dire pendant la visite
- Le retour de visite
- Comment obtenir l'accord du locataire

### V – LES RÈGLES À RESPECTER POUR ARRIVER À CONCLURE : COMPORTEMENT, ENVIRONNEMENT, LES PARASITES À LA CONCLUSION

### VI – LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Déterminer la vraie nature d'une objection
- Les 13 différentes méthodes de traitement des objections
- Mise en situation et exercices

### VII – LE SERVICE APRÈS-VENTE : NOTRE MEILLEURE PUBLICITÉ LOCALE, NOS CLIENTS SATISFAITS

- Comment transformer vos clients en prescripteurs
- La fidélisation des clients

### VIII – DÉBRIEFING DE LA JOURNÉE

- Conclusion de la journée
- Mise en place du premier plan d'action