

# « Conquête bailleurs : la méthode »

## Comment développer votre portefeuille de gestion en croissance interne ?

### *Programme détaillé*

#### 1- Le marché des propriétaires bailleurs

- Les constats : tendances actuelles.
- Les évolutions du marché des logements à louer et du nombre de propriétaires bailleurs.
- Les évolutions des attentes des propriétaires bailleurs.
- La recomposition du panorama professionnel
- Les évolutions à apporter au métier de la gestion locative.
- Un contexte favorable à la gestion déléguée à un professionnel

#### 2- Comment organiser la recherche des bailleurs ?

- Qui est concerné dans l'agence par la recherche de propriétaires bailleurs et la recherche de mandats de gestion ?
- Comment organiser la recherche ?
- **Comment constituer une base de données bailleurs prospects ?**
- Quelles sont les informations à intégrer pour être en mesure de l'exploiter ultérieurement ?
- Quels sont les messages à délivrer à ces prospects pour les inciter à confier la gestion de leur patrimoine à un professionnel ?
- Comment requalifier la base des propriétaires bailleurs actuels ?
- Quels sont les enquêtes préalables à réaliser pour requalifier la base des propriétaires ?
- Quels sont les scripts d'appels à utiliser ?
- Quels sont les arguments pour inciter les propriétaires à regrouper l'intégralité de la gestion de leur patrimoine immobilier dans votre cabinet ?

#### 3- Comment effectuer les actions de conquête ?

- Comment utiliser la base des clients bailleurs actuels pour rentrer de nouveaux mandats ?
- Comment développer le parrainage à tous les étages ?
- Comment se servir des fichiers copropriétaires ?
- Comment gérer les relations commercialisateurs de neuf ?
- Comment utiliser les contacts locataires ?
- Comment utiliser l'activité transaction ?
- Comment piger les annonceurs de particulier à particulier ? Remise d'un script d'appels testé et réactualisé en permanence ayant prouvé son efficacité.
- Comment traiter les objections : « on se débrouille très bien tout seul », « vos services coûtent trop chers », « on a été déçu par un professionnel »...

#### **4- La méthode de conquête des propriétaires bailleurs**

- Comment prendre et conforter les rendez-vous ?
- Comment organiser le plan du/des rendez-vous ?
- Comment faire la découverte du bailleur et de sa situation patrimoniale ?
- Comment présenter ses services de façon valorisante et différenciante ?
- Comment justifier de ses honoraires ?
- Comment négocier les conditions du mandat ?
- Comment négocier les conditions de la location ?
- Comment obtenir le mandat et les documents nécessaires ?

#### **5- Synthèse, plan d'action et évaluation de la formation**

- Comment mettre en place un plan d'action ?

## Les modalités de participation

- ✓ DUREE : 14 heures
- ✓ PRESENTIEL :  
2 session de 7h
- ✓ DISTANCIEL :  
4 session de 3h30
- ✓ DATES : nous consulter
- ✓ DELAIS : accès à la formation après proposition, 2 mois maximum
- ✓ INDICATEUR DE RESULTAT :  
Satisfaction client 2023 : 98%  
Taux d'abandon : 0%
- ✓ HORAIRES :  
9h00-12h30 ou 13h30-17h

Multiscore TGS est inscrit dans le catalogue de référencement des organismes financeurs de la formation (Le Datadock) et certifié Qualiopi

## Objectifs de la formation

- Organiser la recherche de bailleurs
- Savoir utiliser des méthodes pour faciliter la recherche de bailleurs
- Apporter son savoir-faire auprès des bailleurs pour les conquérir

## Si l'une de ces bonnes raisons vous concerne...

- Développer votre portefeuille gestion locative à moindre coût et de façon maîtrisée par la conquête de nouveaux mandats
- Identifier les sources de mandats et les moyens de les exploiter
- Disposer d'une méthode et des outils facilitants l'obtention du mandat de gestion
- Augmenter ses parts de marché et fermer la porte à la concurrence.
- Disposer à terme d'un portefeuille "captif" de mandats transaction

... **inscrivez-vous dès maintenant !**

## Les participants (Public visé et prérequis)

Professionnel de la transaction immobilière exerçant déjà le métier sans niveau de diplôme exigé.

- Les chefs d'entreprises
- Les responsables de service gestion
- Et tous ceux qui souhaitent développer le portefeuille gestion en croissance interne

## Tarification comprenant :

- La préparation de l'animation
- Les phases d'animation
- Les déplacements du consultant (si formation présentielle)
- Les aspects administratifs
- Les remises d'attestations individuelles loi Alur

## Moyen pédagogique

Des exposés de l'animateur

Des mises en situation

Des échanges et travaux dirigés

Des exercices de maîtrise des supports commerciaux et marketing de l'entreprise

**MULTISCORE**

— TGS —

MULTISCORE TGS  
118, avenue du général Michel Bizot  
75012 PARIS

Tél : 01 53 46 96 21

e-mail : [info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

[www.multiscore](http://www.multiscore)

N° Organisme : 11754870675

Référents :

Pédagogique  
Philippe Fauré  
[philippe.fauré@multiscoretgs.fr](mailto:philippe.fauré@multiscoretgs.fr)

Administratif et handicap :  
Philippe Fauré  
[info@multiscoretgs.fr](mailto:info@multiscoretgs.fr)

## Moyen d'évaluation

Une évaluation « à chaud » en fin de cycle de formation  
Un Quizz de validation des acquis

## Animation

Un consultant de MULTISCORE spécialisé dans l'activité gestion locative et son développement

## Formule à Distance

La formation à distance est effectuée via le logiciel ZOOM.  
L'ouverture d'un compte gratuit permet au participant d'accéder à la formation. Les liens de connexion à la formation sont communiqués au préalable aux participants.

## Document remis

Support de formation

### **A l'issue de la formation, une attestation de formation\* éligible loi Alur vous sera délivrée**

*\* L'obligation de formation continue instaurée par la loi ALUR, définie (décret du 18 février 2016, JO du 21/02/2016) un volume de formation obligatoire de 14 heures par an (ou 42 heures sur trois ans)*