

FICHE PRODUIT DE FORMATION

Date de mise à jour

01/01/2025

FICHE PRODUIT « BOOSTEZ VOTRE PORTEFEUILLE DE GESTION : DEVELOPPEZ UNE STRATEGIE LOCATIVE GAGNANTE »

DURÉE :

8 heures
(1 jour)

TARIF :

200 € HT/Participant

SIÈGE SOCIAL :

6 Avenue de la Maréchale
94420 LE PLESSIS TREVISE

MODALITÉS D'ORGANISATION

Accompagnement en
présentiel ou distanciel

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Si besoin, contacter :
Mail : vabel@novirusmail.net
Tel : 06.15.91.73.15 ou
06.16.47.90.24

ELIGIBILITÉ CPF

Non

ACCESSIBILITÉ :

Toutes nos formations sont
accessibles aux PSH. Une
analyse préalable sera
effectuée pour le bon
déroulement de la formation.

MOYENS MATÉRIELS :

Chaque bénéficiaire doit
disposer d'un cahier pour
prise de notes

❖ Public cible et pré-requis

PUBLIC CIBLE :

Gérants, Patrons et Managers

PREREQUIS :

Aucun prérequis

❖ Objectifs pédagogiques

- ✓ Développer une prospection active pour obtenir des nouveaux mandats.
- ✓ Optimiser la fidélisation des bailleurs et favoriser les recommandations.
- ✓ Exploiter la synergie entre la gestion locative et la transaction.
- ✓ Maîtriser le rachat et l'intégration d'un portefeuille de gestion.

❖ Moyens pédagogiques, évaluation et suivi

Moyens pédagogiques :

- ✓ Présentation via Livret (remis au stagiaire)
- ✓ Livret d'accueil distribué au stagiaire
- ✓ Échanges verbaux avec le formateur
- ✓ Exercices pratiques de mise en situation avec des jeux de rôle

Évaluation :

- ✓ Évaluation via QCM écrit (Théorie) + évaluation atteinte des objectifs via grille d'évaluation

Suivi :

- ✓ Feuille d'émargement signée à chaque journée de formation par le bénéficiaire
- ✓ Certificat de réalisation délivré à la fin de la formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud
- ✓ Contact à J+6 mois pour faire un point sur le projet

❖ Moyens d'encadrement

Formateur :

Mr Valère FILLON, formateur diplômé dans le secteur de l'Immobilier
(Références communiquées sur demande)

PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé horaire de la journée de formation

Horaires	Contenu	Supports pédagogiques	Méthodes d'évaluation
Pré-formation	Présentation de la formation ✓ Clarification des objectifs professionnels ✓ Validation de l'entrée en formation	Dossier Inscription	Validation orale de la candidature après entretien et avis positif du formateur concernant les objectifs du stagiaire
9h00 - 09h30	Accueil des participants ✓ Présentation du programme de la journée ✓ Clarification des attentes des stagiaires ✓ Passage du QCM théorique initial	NC	Tour de table Échange avec le formateur
9h30 - 10h30	Les enjeux du développement du portefeuille de gestion ✓ L'érosion naturelle du portefeuille ✓ Des revenus récurrents	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
10h30 - 10h45	Pause-café		
10h45 - 13h00	La prospection active ✓ Identification des propriétaires bailleurs ✓ Les techniques de prospection	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
13h00 - 14h00	Pause déjeuner		
14h00 - 15h15	La fidélisation des bailleurs et les recommandations ✓ Un service de gestion différenciant ✓ Une stratégie de recommandation	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
15h15 - 15h30	Pause-café		
15h30 - 16h30	La synergie avec le service Transaction ✓ Transmission des informations et communication interne ✓ Mise en place d'un process fluide	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
16h30 - 17h30	Le rachat d'un portefeuille de gestion ✓ Identification des opportunités d'achat de portefeuille ✓ Evaluer la rentabilité et sécuriser l'acquisition	Support de formation	Jeux de Q&R à l'oral Mise en situation à l'oral évaluées de manière formative
17h30 - 18h00	Clôture de la formation ✓ QCM Final de fin de formation ✓ Synthèse de la journée de formation ✓ Réponses aux différentes interrogations	QCM final	QCM final + Echange verbal