

ADOPTER UNE DÉMARCHE GAGNANTE DE VISITE DU LOGEMENT

Thème : Booster la commercialisation de vos logements vacants



La visite constitue l'étape fondamentale d'acceptation du logement par le demandeur avant le passage en Commission d'Attribution. Mettre tous les atouts de votre côté semble donc primordial afin de maîtriser les techniques de la visite de logement, d'anticiper les risques et les opportunités. Savoir préparer la visite, connaître le logement, optimiser les étapes, promouvoir son produit, répondre aux objections, négocier et aider le demandeur à se décider.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Identifier les étapes de la visite de logement pour structurer la démarche
- ✓ Développer les bons réflexes
- ✓ Comprendre les risques
- ✓ Mettre en avant les caractéristiques et avantages du logement
- ✓ Aider le demandeur à se décider

PROGRAMME / CONTENU

La visite : un acte commercial dans le cycle de décision

- Le cycle commercial de la location et son parallèle avec d'autres secteurs d'activité

Les étapes de la visite, de la préparation à la décision

- Repérer les différentes étapes
- Les éléments clés de chaque étape
- Savoir s'appuyer sur des écrits aux différentes étapes

Éviter les erreurs fréquentes

- Identifier les zones de risques à chaque étape
- Optimiser la préparation, le circuit, et son discours

Élaborer un argumentaire adapté

- Construire l'argumentaire pour présenter son offre
- Quels documents transmettre au visiteur
- Répondre aux objections
- Conclure et aider le client à prendre une décision



POUR QUI ?

- Chargés de Clientèle
- Chargés de Commercialisation
- Gardien



LES + PÉDAGOGIQUES

Analyse d'un film de Visite de Logement pour repérer les forces et faiblesses. Alternance d'apports didactiques et méthodologiques. Simulation en situation dans un logement vacant.



DURÉE

1 jour



ALLEZ PLUS LOIN

Un suivi individuel en situation par du coaching personnalisé avec un accompagnement sur mesure.