

GRUPE 
V2i

N°1 DU CONSEIL DE PROXIMITÉ

RH & AGENCE DE COM

L'ACADÉMIE
RÉUSSITE
IMMOBILIÈRE



SERVICE **LOCATIF** ET GÉRANCE **LOCATIVE**

Formation professionnelle V2i. Ce document est la propriété de V 2i. Reproduction interdite'

L'ACADÉMIE PÉDAGOGIQUE MODE D'EMPLOI



Spécialiste du **Conseil immobilier** depuis plus de **25 ans**, nous accompagnons aujourd'hui plus de 1500 points de vente dans leur développement.

Le catalogue Formation que vous allez découvrir est le fruit de nos inventions sur mesure et de nos actions de coaching terrain.

La liste des modules présentés est non exhaustive, puisque nous avons plus de **150 offres** à disposition.

Bien sûr chaque thème peut être personnalisé en fonction du profil de votre entreprise.

Bonne découverte,

—

Yann Simon

Dirigeant de V2i Conseil



VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format' 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

LA PRISE

EN CHARGE

LE DÉROULEMENT



- Chez **Vision 2i**, nos services vous fournissent **TOUTE** la logistique pour la prise en charge de vos actions de formation.
- Notre organisme étant **agrée DATADOCK** et reconnu par les instances compétentes, toutes nos formations sont susceptibles d'être prises en charge financièrement dans le cadre de vos droits et de vos obligations pour la carte professionnelle.

LA PÉDAGOGIE

- Interactive, participative, notre animation est avant tout orientée sur l'application immédiate et le retour sur investissement.

Vidéo training, jeux de rôle, quizz interactif etc... permettent aux participants de prendre conscience de leur points forts et faiblesses, pour aboutir à la mise en place d'un programme de monter en compétence valorisant.

Mais Vision2i se singularise par la mise en place de supports marketing d'application

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

COMMENT

DYNAMISER

LE PERSONNEL



VOUS SOUHAITEZ AVOIR UNE ÉQUIPE 100% PRODUCTIVE GRÂCE À LA FORMATION IL FAUT :

- ANIMER CHAQUE SERVICE COMME DE VRAIS CENTRES DE PROFITS COMMERCIAUX
- ANALYSER CHAQUE POSTE ET DÉTERMINER LA PRODUCTIVITÉ DU POSTE
- ANALYSER CHAQUE ACTEUR ET SON POTENTIEL NON EXPLOITÉ
- METTRE LA QUALITÉ DE SERVICE AU CŒUR DE LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE
- FORMER LES ÉQUIPES SUR DES RÉFLEXES COMMERCIAUX IRRÉPROCHABLES
- APPRENDRE AUX ÉQUIPES À TRAVAILLER SUR UNE ORGANISATION PRODUCTIVE
- NE PAS OUBLIER LA FORMATION SUR LE MENTAL ET LE SAVOIR ÊTRE



SI «UNE MAUVAISE MÉTHODE VAUT MIEUX QUE PAS DE MÉTHODE DU TOUT», DE NOTRE COTÉ NOUS VOUS APPORTONS LES MÉTHODES QUI FONT DE NOS CLIENTS DES LEADERS RECONNUS

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format* 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

L'OUTIL DE

VISUALISATION

COMMENT DÉFINIR LE BESOIN FORMATION

IL FAUT UTILISER UN OUTIL TRÈS SIMPLE ET TRÈS VISUEL

LE COLLABORATEUR VA LE REMPLIR ENSUITE C'EST À VOUS !

VOTRE AVIS



À REMPLIR PAR LE COLLABORATEUR



1

2

3

4

5

QU'EST CE QUE CELA VOUS COÛTE

LA CAUSE MAJEURE

IL FAUT VOUS FORMER SUR

V
O
S

M
O
I
N
S

V
O
S

P
L
U
S

1

2

3

4

5

QU'EST CE QUE CELA VOUS RAPPORTE

SUR QUOI METTRE L'ACCENT

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

L'ANIMATION

DE L'AGENCE



IL FAUT **DONNER DU RYTHME** DANS LE TRAVAIL DU COLLABORATEUR COACHÉ / FORMÉ

SUR QUOI DONNER DU RYTHME	QUAND	COMMENT
EXIGER LA LECTURE DES SUPPORTS DE FORMATION	30' CHAQUE SEMAINE	AVEC LES CLÉS USB OU AVEC LES VIDÉOS TUTO
	15' AVANT UN RDV IMPORTANT	
EXIGER UN ENREGISTREMENT DE LA FORMATION	A CHAQUE FORMATION	LE COMMERCIAL ENREGISTRE DES POINTS CLÉS
EXIGER L'ENREGISTREMENT D'UN ENTRETIEN	1 FOIS PAR SEMAINE	AVEC SON IPHONE
TESTER LES CONNAISSANCES	30' UNE FOIS PAR SEMAINE	QUIZZ ÉCRIT SUR UN THÈME
ACCOMPAGNEMENT TERRAIN	1 FOIS PAR MOIS	SUR UN CLIENT CIBLE EN RDV
TRAVAILLER LE MENTAL ET JOUER LE MOTEUR	CHAQUE JOUR	RAPPEL DU POURQUOI ON SE BAT POUR FAIRE DU CHIFFRE
RECHERCHE INTERNET	CHAQUE MATIN	LA REVUE PRESSE
ENGAGEMENT MENSUEL ET CHANGEMENT	CHAQUE MOIS	2 PRIORITÉS SE + SF
S'ENGAGER SUR 4 MANDATS CROYANCE	CHAQUE MOIS	LES EXCLUSIVITÉS
S'ENGAGER CHAQUE SEMAINE SUR UNE PERFORMANCE, UN RÉSULTAT	SEMAINE	ME + V + CA

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format* 52 44 04688 44



LES PROGRAMMES

SERVICE LOCATIF ET GÉRANCE LOCATIVE

5 MODULES

À PERSONNALISER

CECI N'EST QU'UN EXTRAIT DE NOTRE
CATALOGUE GLOBAL

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT
Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format 52 44 04688 44

Formation professionnelle V2I. Ce document est la propriété de V 2I. Reproduction interdite

VG004D (TR031) - LA LOCATION : ACCROÎTRE SON EFFICACITÉ, AUGMENTER LE C.A.

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Optimiser la rentabilité du service location en mettant en place une stratégie commerciale basée sur la réactivité, l'offre multiple et la qualité de service

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Négociateurs débutants ou confirmés

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION :

Les enjeux du développement de la location. les ratios de rentabilité :

- Qu'est-ce qu'un locataire ?
- Le locataire économique
- Le locataire utilisateur
- Le locataire prescripteur

Quiz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (Tracfin. CNTGI et éthique professionnelle)

PARTIE 1 / La vitrine location :

- Savoir rédiger une annonce location
- Savoir animer une vitrine location
- Savoir concevoir les outils marketing location

PARTIE 2 / Savoir rédiger une publicité location :

- Savoir rédiger une annonce location
- Savoir animer une vitrine location
- Savoir concevoir les outils marketing location

PARTIE 3 / Savoir répondre à une demande d'information téléphonique :

- Comment faire venir à l'agence ?
- La pré- découverte à l'agence

PARTIE 4 / Savoir conduire un entretien physique de découverte :

- Éviter les pertes de temps
- Découvrir un futur locataire

PARTIE 5 / Les grandes étapes du projet location :

- Savoir sélectionner les bons candidats

PARTIE 6 / La visite guidée du bien :

- Savoir mettre en valeur un bien

PARTIE 7 / L'argumentation structurée :

- Comment convaincre le locataire

PARTIE 8 / Savoir répondre aux objections :

- De début d'entretien
- De fin

PARTIE 9 / La négociation avec le propriétaire :

- Obtenir un bon mandat
- Le rendre lucide sur la valeur du bien

PARTIE 10 / Le dossier location :

- Maîtriser toutes les formalités d'arrivée et de départ

PARTIE 11 / La chemise à constituer : « Bien vivre sa location » :

- Donner les moyens de bien s'intégrer dans son quartier, dans son logement

PARTIE 12 / Le suivi du locataire :

- Les appels téléphoniques
- Les lettres de suivi

PARTIE 13 / Transformer un locataire en acquéreur

LE POINT DE VUE DE YANN SIMON:

Trop souvent, le locataire est « négligé », tant au niveau de l'accueil, du service que du suivi. Nous allons traiter le locataire avec autant d'égards que s'il était acquéreur. D'ailleurs, satisfait de la compétence déployée, il pourra soit devenir prescripteur, soit passer de la location à l'achat.

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**

VISION 2I CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision2i@vision2i.fr / www.vision2i.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Anticiper et organiser les rapports locataires/agence, bailleurs/agence.
- Diminuer l'impact des activités chronophages sur la rentabilité d'un service location/gérance.
- Soulager les équipes d'une partie des soucis quotidiens de la gérance, afin de réorienter sur le développement de service.

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Dirigeants, managers de service gérance locative, assistants et collaborateurs location gestion.

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION : quizz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (Tracfin, CNTGI et éthique professionnelle)

PARTIE 1 / Les collaborateurs en location gérance :

- L'assistante : première ligne
- Les négociateurs en location : les compétences et les responsabilités
- Les gestionnaires du service ADB
- Les négociateurs en transaction

PARTIE 2 / Les relations avec les locataires et avec les vendeurs :

- Anticiper la relation locataire et cadrer son arrivée
- Anticiper la relation vendeur et cadrer son suivi
- Lien permanent avec son locataire : créer un plan d'action sur l'année
- Lien permanent avec son bailleur : créer un plan d'actions sur l'année

PARTIE 3 / Le suivi du dossier litigieux :

- La répartition des tâches : équilibrer les tâches lourdes sur les équipes
- L'urgent, le non urgent, les tâches chronophages
- Le planning des étapes de traitement du dossier contentieux
- La communication sur le dossier litigieux (transfert d'informations vers locataire/bailleur)

PARTIE 4 / Les attitudes et les comportements. les contacts directs clientèle :

- Clefs de compréhension du comportement
- Adapter sa communication
- Gérer les personnalités difficiles
- Organiser son suivi contentieux

PARTIE 5 / La synthèse des grandes étapes pour optimiser les dossiers litigieux :

- Débriefing des étapes du dossier
- Solutions apportées à chaque étape, établissement du process de réussite
- Répartition des tâches, organigramme et validation des équipes
- Le « zéro défaut » en gestion de dossier

NOTRE AVIS :

Un stage visant à :

- réduire les activités non rentables et non productives d'un service ADB,
- anticiper les activités chronophages,
- maîtriser les types clientèles pour développer le portefeuille

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**

VISION 21 CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision21@vision21.fr / www.vision21.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44

VG009D - DÉVELOPPER ET RENTABILISER SA COMMUNICATION EN GÉRANCE LOCATIVE

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Rentabiliser et réorganiser sa communication afin de développer son image et son portefeuille.
- Acquérir une maîtrise de son image et la développer.
- Faire croître son C.A. en fonction de sa notoriété.

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Dirigeants, managers de service gérance locative, assistants et collaborateurs location gestion.

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION : Quiz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (Trafin, CNTGI et éthique professionnelle)

PARTIE 1 / Étudier et radiographier sa communication :

- Perception interne et externe
- Analyse financière, les ratios incontournables
- Analyse d'image, les outils de sondage

PARTIE 2 / Étude des outils et des moyens de communication :

- Son marché et sa ville
- Les différents supports et outils indispensables
- Adapter sa communication à son image et à ses objectifs

PARTIE 3 / Développer son image et son chiffre d'affaires :

- Créer l'outil marketing de l'agence
- Développer une image, une signalétique propre à son agence
- Communiquer en direct : vitrines, mailings, supports papiers et internet

PARTIE 4 / Développer la communication interservices :

- Créer un lien de communication entre les services transaction et services gestion locative
- Développer les liens confrères et le choix des partenaires
- Développer les relations partenaires promotion, les institutionnels et les organismes d'état

PARTIE 5 / Développer la communication vers la clientèle :

- Maîtriser la communication vers les acquéreurs
- Maîtriser la communication vers les vendeurs
- Entretenir, en permanence, un lien en communication vers ses clients

CONCLUSION

- Ce stage a pour but de maîtriser, gérer et orienter sa communication, de développer son image et de créer un lien permanent avec sa clientèle interne et externe.

VG012D - COMMENT OPTIMISER LE SERVICE SYNDIC

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Sensibiliser les agences à optimiser le portefeuille de syndic
- Donner aux participants les principes, la méthode et les outils nécessaires à un développement commercial
- être capable d'optimiser une activité de syndic, juridiquement et commercialement

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Gestionnaires, chefs d'entreprises, managers, responsables de service et syndic

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION : quizz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (tracfin, CNTGI et éthique professionnelle)

Analyser vos forces et faiblesse, prise de conscience des erreurs et des conséquences, analyse des services concurrents

PARTIE 1 / L'organisation idéale :

- Chaque personne à la bonne place
- Définition des rôles et fonction

PARTIE 2 / L'étendue des services de base à proposer :

- Les services facilitants
- Les services différenciant

PARTIE 3 / Le syndic et la vision communautaire :

- Comment changer l'image
- Quelles actions de proximité proposer

PARTIE 4 / Les outils « plus » :

- Correspondances et mailings
- Courriers divers
- Supports de suivi et fidélisation

PARTIE 5 / Comment parler en assemblée :

- Le plan et le déroulé
- Les supports notes
- L'argumentation

PARTIE 6 / Comment calmer une assemblée réfractaire :

- Comment utiliser un allié
- Comment traiter les objections

PARTIE 7 / Comment optimiser le syndic pour vendre d'autres services (gestion / vente) :

PARTIE 8 / Les supports de COM à utiliser :

- Les outils marketing

CONCLUSION

Le plan d'action, annuel, le calendrier exécutoire

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**

VISION 21 CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision21@vision21.fr / www.vision21.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44

VG013D – (MDG084) – COMMENT RENTRER DES LOTS DE GESTION DE QUALITE

OBJECTIFS

À l'issue de cette formation, le stagiaire ou le participant sera capable de:

- Développer votre portefeuille de gestion locative.
- Apporter une gamme de services propres à satisfaire et à fidéliser les propriétaires.
- Doubler ses « lots »

PUBLIC, PRÉREQUIS, NOS EXPERTS

Nombre de participants:

Minimum : 1 Maximum: 20

Public: Gestionnaire, managers

Prérequis: aucun

Nos experts: Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic...)

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Exposés théoriques illustrés par des ateliers. Évaluation des compétences par des ateliers pratiques; études de cas et mises en situation.

À l'issue de cette journée, une attestation de formation sera délivrée.

DURÉE ET MOYENS

Durée: 1 jour, 8 heures dont 1h de déontologie

Moyens pédagogiques:

- Supports pédagogiques
- Vidéoprojecteur
- Échanges

PROGRAMME

INTRODUCTION:

Les enjeux du développement de la location. les ratios de rentabilité :

- Qu'est-ce qu'un locataire ?
- Le locataire économique
- Le locataire utilisateur
- Le locataire prescripteur

Quizz sur l'aspect éthique et déontologie : où en êtes vous ?

- Préambule sur le respect de la législation et la déontologie professionnelle (Tracfin, CNTGI et éthique professionnelle)

PARTIE 1 / Les attentes des propriétaires :

- Qu'est-ce qui a évolué ?
- Les nouvelles exigences
- Le contexte économique et son influence
- L'aspect législatif

PARTIE 2 / Comment conquérir de nouveaux propriétaires

- Les méthodes de conquête
- L'utilisation des ressources internes de l'agence

PARTIE 3 / Comment rentrer un mandat de gestion

- Justifier votre expérience / compétence avec un book de présentation
- Savoir faire un « brief » avec le propriétaire
- Savoir valoriser votre compétence
- Comment justifier vos honoraires ?
- Comment justifier le montant du loyer ?

PARTIE 4 / La mise en place des outils marketing différentiels :

- L'observatoire marché
- L'argus locatif
- La carte privilège
- Le club client
- Le dossier « bien vivre sa location »
- Le dossier entretien périodique
- Le pack transparence, etc.

PARTIE 5 / Comment fidéliser les propriétaires :

- Une offre de service et la carte
- Une tarification préférentielle
- Un suivi personnalisé

PARTIE 6 / Le pack assistance

- Comment proposer une offre de service complète
- Comment anticiper les incidents
- Comment gérer les incidents

PARTIE 7 / Savoir contourner les objections principales :

- Les objections classiques
- Les argumentaires « clés » de réponse

PARTIE 8 / Proposer des contrats à la carte

- Packs bronze / argent / or
- Les garanties indispensables

LE POINT DE VUE DE YANN SIMON:

En transformant une activité « administrative » en véritable outils commercial, nous dépoussiérons les mentalités et les automatismes.

**POUR TOUT
RENSEIGNEMENT**

VISION 21 CONSEIL BY MIX

338 ROUTE DE VANNES - 44700 ORVAULT

Tél. 02 40 94 70 48 / Fax. 02 40 04 07 65 / Mail. vision21@vision21.fr / www.vision21.fr

RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44