

LE CAMPUS IMMO2

# PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



## Comprendre les différents profils bailleurs et construire une relation gagnant- gagnant

---

**Format:** Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

**Date de diffusion:** 17/02/2022

**Durée totale estimée:** 1h00

**Métier(s):** Gestion locative

**Catégorie(s):** Location

---

**PRE-REQUIS - aucun**

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Agent immobilier
  - Agent commercial indépendant
  - Dirigeant de réseau immobilier
  - Dirigeant d'agence immobilière
- 

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Savoir analyser et comprendre les attentes de vos bailleurs
  - Reconnaître les différents profils bailleurs et leurs particularités
  - Adapter et améliorer votre discours commercial
  - Identifier et vous adapter au profil de votre bailleur pour lui offrir la meilleure solution
  - Maîtriser toutes les étapes de la relation client
  - Savoir adopter la communication positive
  - Mettre en place des procédures pour simplifier et faciliter sa relation client
  - Accroître votre satisfaction-client et faire de vos clients vos meilleurs ambassadeurs
- 

## **PROGRAMME DE FORMATION**

### **Module 1 - Introduction**

- Vidéo - Introduction

### **Module 2 - L'évolution du métier**

- Vidéo - Évolution rapide du métier – Constat et attentes bailleurs

### **Module 3 - Les profils bailleurs**

- Texte - Les quatre profils types

### **Module 4 - La relation client**

- Vidéo - Reprendre la relation client étape par étape
- Vidéo - Les bienfaits de la communication positive
- Vidéo - Panorama des outils

### **Module 5 - Adapter son argumentaire**

- Vidéo - Adapter son argumentaire selon chaque profil

### **Module 6 - Conclusion**

- Quiz - Quiz de fin de formation
  - Formulaire de satisfaction - Évaluation de la formation à chaud
- 

## **FORMATEUR.RICE(S)**

**Fabienne Pelissou-Teissie** - *Formatrice en CONSTRUCTION & DROIT  
IMMOBILIER*

Fabienne est notre experte juridique sur les sujets de la non-discrimination et de la déontologie. Gérante de plusieurs agences depuis près de 20 ans, elle possède également une solide expérience en gestion locative. Elle est par ailleurs formatrice sur ce sujet depuis 14 ans.

 fabienne.pelissou@gmail.com

---

## INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

 **Satisfaction client:** 4,4/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 15

---

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).
- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

## MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

## VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).
- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

## TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (199€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

---

## ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
  - Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
  - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
- 

## FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.


- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
  - **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
  - **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).
- 

## PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


**1/** Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.


Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 [sophie@moobz.fr](mailto:sophie@moobz.fr)

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 [vllecamus@moobz.fr](mailto:vllecamus@moobz.fr)

**2/** Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

**3/** Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

---

## **DÉLAIS D'ACCÈS**

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.