Gestion locative : réussir sa présentation de service

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26204972F — Mise à jour : 14 avril 2026

Organisme responsable : **Esprit Formation**

Présentation de la formation

Objectifs

- Savoir réaliser une découverte client bailleur afin de connaitre ses besoins
- Savoir utiliser les informations récoltées et comment préparer le rendez-vous de restitution
- Savoir personnaliser son discours
- Savoir lever les objections
- Savoir faire vivre sa présentation de services
- Savoir analyser ses forces et ses axes d'amélioration

Programme

Les bases de la communication et de l'écoute active

- Comprendre les fondamentaux d'une communication efficace
- Pratiquer l'écoute active pour mieux cerner les besoins
- Adopter une posture d'ouverture et de bienveillance

Outils pour collecter les informations client

- Concevoir une trame de questions structurées
- Utiliser des outils de prise de notes et de synthèse
- Adapter ses outils selon le contexte de la rencontre

Découverte du profil SONCAS et Process Communication

- Identifier les motivations d'achat via le profil SONCAS
- Comprendre les types de personnalité en Process Communication
- Adapter son discours selon le profil détect

Découverte de l'attitude START

- Comprendre les cinq composantes de l'attitude START
- Appliquer cette posture dans les échanges commerciaux
- Mesurer l'impact de cette attitude sur la relation client

Réalisation d'un auto-diagnostic d'assertivité

- Évaluer son niveau d'assertivité dans les situations professionnelles
- Identifier ses comportements refuge (fuite, attaque, manipulation)
- Définir des axes de progression personnalisés

Levée d'objections et mécanisme du close

- Comprendre les différents types d'objections

- Appliquer des techniques de réponse efficaces
- Maîtriser les techniques de conclusion et de closing

Entraînement en jeux de rôle

- Simuler des situations de découverte client
- Pratiquer la présentation de services en conditions réelles
- Intégrer les feedbacks pour progresser rapidement

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Aucun prérequis	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

C1501 — Gérance immobilière

C1502 — Gestion locative immobilière

C1504 — Transaction immobilière

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2264467S	Présentiel	Brest	13/04/2026	31/12/2027

Source : GREF Bretagne #26204972F