

# L'APPROCHE COMMERCIALE BAILLEUR

Intervenant : **STÉPHANIE CORNELIS**

Durée : **1 HEURE 15**

## / Objectif :

Maîtriser les stratégies commerciales pour renforcer les relations avec les bailleurs via marketing digital, personnalisation, gestion des objections et obligations légales.

## / Programme :

Le parcours est structuré en 4 chapitres progressifs :

1. Les techniques de prospection en gestion locative
2. Développer et entretenir ses relations avec les bailleurs
3. Les techniques de vente et de négociation
4. Les obligations du bailleurs

## / Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

## / Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

## / Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun



## / Organisme certifié

**Qualiopi**  
processus certifié 

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

## / Contact

Email : [akademie@la-boite-immo.com](mailto:akademie@la-boite-immo.com)

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia,  
réfèrent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren  
509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z  
TVA Intracom : FR86509551339  
N° de déclaration d'activité formation  
93830559483 auprès du préfet de région PACA