

SPECIAL BAILLEURS SOCIAUX

**Vous désirez des réponses rapides
et efficaces pour LUTTER CONTRE
LA VACANCE COMMERCIALE**

**Nous vous proposons le
DIAGNOSTIC EXPRESS**

En seulement **48 HEURES**, vous obtenez:

1. UN DIAGNOSTIC **RAPIDE** SUR LA FACON DONT VOTRE ORGANISME ABORDE LA COMMERCIALISATION.
2. DES SOLUTIONS **SIMPLES** ET **EFFICACES** POUR LUTTER CONTRE LA VACANCE COMMERCIALE.
3. DES REPONSES **IMMEDIATES** POUR EFFACER LES SYMPTOMES DETECTES.

Qui sommes nous ?

Né de la fusion de MEJT-Formation et de 3P-IC, **KEY-OPS** est une société de conseil et de formation continue, spécialisée dans le secteur du logement social. De fait, les consultants de **KEY-OPS** bénéficient de 20 années d'expérience sur La problématique des bailleurs sociaux.

KEY-OPS accompagne depuis plusieurs années les bailleurs sociaux dans leur lutte contre la vacance commerciale.

KEY-OPS apportera une réponse **RAPIDE** et **SUR MESURE** à chacune de vos questions.

Pourquoi le diagnostic express ?

Lorsque nous sommes malades, notre réflexe premier est de consulter notre médecin généraliste pour obtenir un traitement rapide, non contraignant et efficace.

C'est dans cet esprit que nous avons créé le Diagnostic Express. Face à l'urgence de la situation, nous souhaitons apporter aux bailleurs un avis et des solutions rapides pour faire baisser le taux de vacance et améliorer les délais de relocation.

- rapidité et simplicité dans la mise en œuvre.
- maîtrise des coûts : l'intervention est forfaitaire (frais de déplacement inclus)

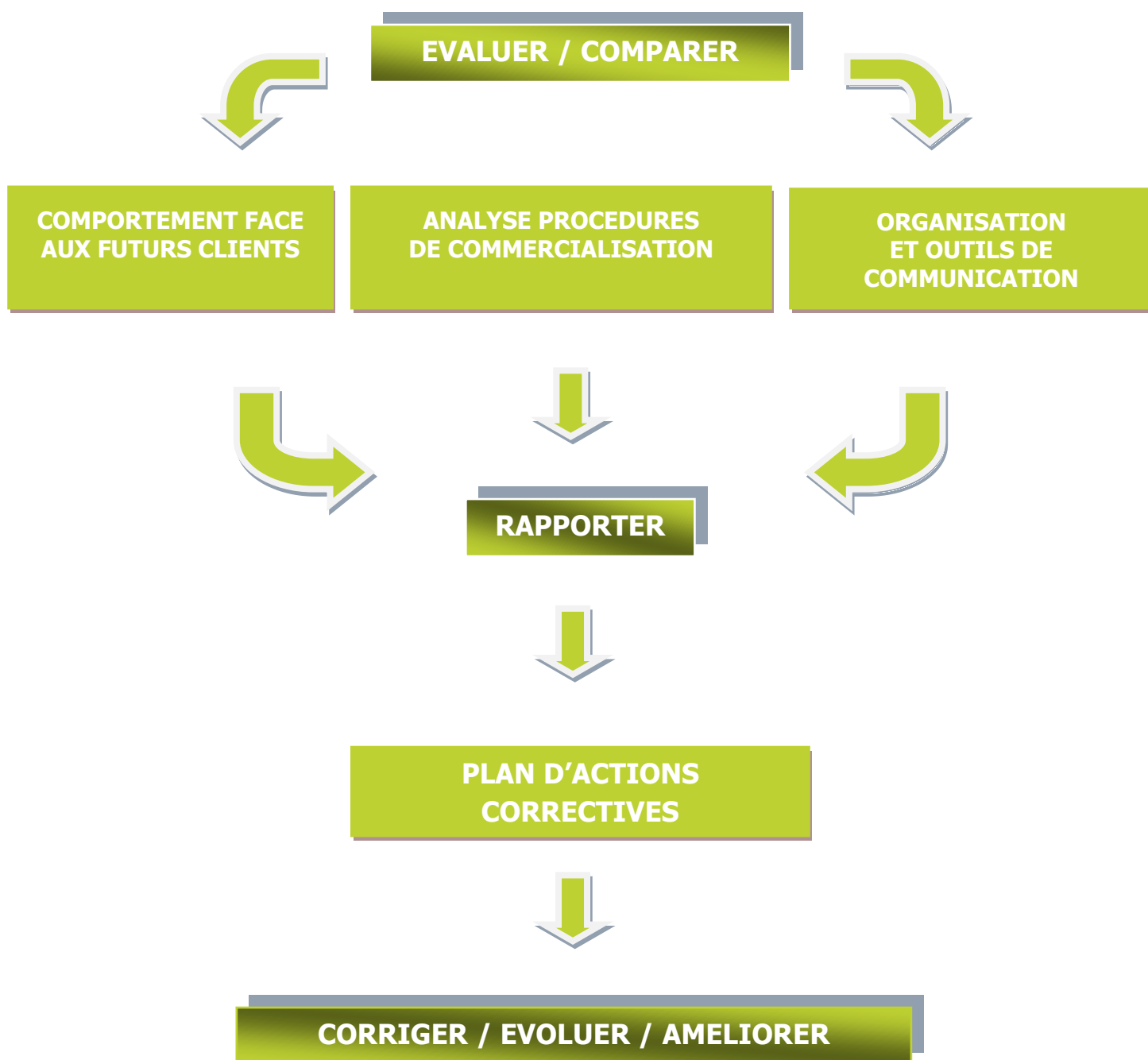
Le **DIAGNOSTIC EXPRESS** c'est une intervention de 2 journées seulement en vos locaux :

- **Au préalable**: récupération des éléments statistiques (tableaux de bord) et des moyens mises en œuvre.
- **Journée 1**: interviews de collaborateurs en charge de la commercialisation.
- **Journée 2 matinée**: suite interviews et rédaction du bilan.
- **Journée 2 après midi**: remise du bilan au commanditaire avec débriefing et commentaires.

MODE OPERATOIRE

KEY-OPS, lors d'un diagnostic **réalisé au sein de votre organisme**, va déterminer les points forts et les voies d'amélioration à envisager dans la gestion de votre encours clients.

KEY-OPS, se **déplace sur le terrain** afin d'observer les comportements, les méthodes et les outils de suivi en place.



À l'issue du diagnostic, un rapport est remis et un plan d'actions correctives est proposé.

Ce plan d'action pourra être mis en œuvre soit par le client lui-même, soit par **KEY-OPS**.

KEY-OPS procédera par interviews des acteurs impliqués dans La commercialisation.

ETAPE 1 : Evaluer et Comprendre



- **Analyse des procédures existantes**
 - Accueil du client ou prospect
 - Découverte du besoin
 - Proposition en CAL
 - Proposition de logement
- **Analyse des supports de communication**
 - Plaquettes commerciales
 - Supports de commercialisation et de présentation des logements
 - Gestion des contacts existants
 - Utilisation d'une GRC
- **Organisation du service en charge de la commercialisation**
 - Volumes à traiter
 - Dimensionnement des équipes
 - Répartition et définition des tâches
 - Gestion des priorités
- **Comportement des collaborateurs face aux demandeurs**
 - Degré de sensibilisation des collaborateurs
 - Niveau de connaissance du patrimoine
 - Positionnement face au client/prospect
 - Analyse de la demande et des besoins
 - Capacité à mettre en relation le désir et la réalité
 - Capacité à négocier et à convaincre
 - Disposition à répondre aux objections

ETAPE 2 : Rapport de mission / Définition des objectifs à court, moyen et long terme

A l'issue du diagnostic, un rapport est remis et commenté au commanditaire.

Chaque page du rapport présente les constats et l'analyse de la situation actuelle puis des voies d'amélioration à envisager. Ce document identifie les forces et les axes d'amélioration de la politique de gestion de la vacance commerciale.

En fin de rapport, le commanditaire trouve

- une synthèse des voies d'amélioration classées par priorités.
- un plan d'actions correctives à court, moyen et long terme.

ETAPE 3 : Mise en œuvre du plan d'action

Ce plan d'actions peut faire appel aux ressources et aux compétences de **KEY-OPS** dans les domaines suivants :

- Coaching
- Formation commerciale, accueil, management.
- Conduite du changement

PROPOSITION FINANCIERE

Le diagnostic express est facturé **3 500 € HT** frais de déplacement inclus.

CONFIDENTIALITE

KEY-OPS s'engage à ne pas divulguer ou utiliser à des fins extérieures les fichiers ou toutes autres informations communiquées par **son** client.

KEY-OPS s'engage à faire respecter cette obligation par les personnes dont elle est responsable et devant être amenées à travailler sur ces données.

KEY-OPS s'engage à restituer, quelle que soit la cause de la résiliation de la présente convention, toutes les informations communiquées, reçues et ceci sous quelque forme que ce soit.