

Prélèvement automatique: comment convaincre ses locataires ?

❖ ORGANISATION DE CETTE FORMATION

Durée : 2 jours

1er jour : 9h30 / 12h30 - 13h30 / 17h30

2ème jour : 9h / 12h30 - 13h30 / 17h

❖ PUBLIC CONCERNE

Services commerciaux, services gestion locative, services financiers, comptables et recouvrement

❖ OBJECTIFS DE CETTE FORMATION

- > Expliquer le fonctionnement du prélèvement automatique
- > Développer un argumentaire pour convaincre ses locataires
- > Mettre en œuvre un plan d'action commercial afin de développer le prélèvement automatique

❖ THEMES ABORDES

- > Sensibilisation aux enjeux financiers
- > Les modes de règlements classiques
 - Présentation
 - Avantages
 - Inconvénients
- > Le prélèvement automatique : mode opératoire
 - Présentation
 - Les pièges à éviter lors de sa mise en oeuvre
- > Avantages du prélèvement automatique
 - Pour le bailleur
 - Pour les locataires
- > Quand proposer le prélèvement automatique
 - A l'entrée dans les lieux
 - Le locataire présent
- > A qui proposer ces modes de règlements ?
- > Comment vendre le prélèvement automatique
 - Aux demandeurs de logement
 - Aux locataires en place
- > Inclure sa demande lors de l'entretien recouvrement
- > Savoir argumenter en faveur de ce mode de paiement
- > Mettre en œuvre une campagne de communication en faveur du prélèvement
- > Répondre aux objections
- > **Etudes de cas pratiques : appels téléphoniques en réel**