

# 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**