



have a good days

LES MISSIONS D'UNE CONCIERGERIE EN IMMOBILIER

Public	Tout public qui souhaite travailler en conciergerie immobilière
Prérequis	Pas de prérequis
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 10 maximum, ordinateur requis pour les futurs stagiaires
Modalités et délai d'accès	Inscription par mail ou par téléphone : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>Chers futurs entrepreneurs, investisseurs et professionnels de l'immobilier,</p> <p>Vous avez peut-être déjà entendu parler de la conciergerie en immobilier, mais savez-vous réellement ce que ce métier peut offrir ? Peut-être avez-vous une idée vague de ce que cela implique, mais vous vous demandez si c'est fait pour vous ou comment intégrer ce service à votre activité.</p> <p>Laissez-moi vous poser une question : et si vous pouviez transformer votre approche de l'immobilier en offrant une valeur ajoutée unique à vos clients ? Imaginez-vous comme le partenaire clé, celui ou celle qui facilite la vie de ses clients, qui se distingue par son expertise et son sens du service, et qui fait de la gestion immobilière un vrai plaisir – aussi bien pour vous que pour ceux que vous accompagnez.</p> <p>C'est précisément ce que vous propose cette formation.</p> <p>En suivant notre programme "Quelles sont les missions d'une conciergerie en immobilier ?", vous allez découvrir :</p> <p>L'étendue des missions d'une conciergerie immobilière : gestion des réservations, accueil des locataires, suivi administratif, entretien des biens, optimisation des revenus... Ce métier est bien plus riche et passionnant qu'il n'y paraît.</p> <p>Comment répondre aux besoins croissants d'une clientèle exigeante : dans un marché immobilier en pleine transformation, la personnalisation et l'excellence du service ne sont plus un luxe, mais une nécessité.</p> <p>Les secrets pour vous positionner comme un expert incontournable dans ce domaine, et pourquoi ce service peut faire toute la différence pour vos clients propriétaires ou investisseurs.</p> <p>Les outils et stratégies pour démarrer votre propre activité de conciergerie immobilière ou pour enrichir vos compétences si vous êtes déjà dans le secteur.</p> <p>Que vous soyez déjà dans l'immobilier ou que vous cherchiez à vous lancer dans une activité porteuse, cette formation est conçue pour vous donner des clés concrètes, applicables dès aujourd'hui.</p>



have a good days

	<p>Mais attention, cette formation n'est pas pour tout le monde. Elle s'adresse à ceux qui veulent :</p> <p>Se démarquer sur un marché concurrentiel, Répondre à une demande en forte croissance, Et surtout, bâtir une relation de confiance durable avec leurs clients en apportant une vraie valeur ajoutée.</p> <p>Alors, si vous êtes prêt à découvrir tout le potentiel de la conciergerie en immobilier, à vous d'agir. Cette formation est votre porte d'entrée pour transformer votre vision du métier et passer à l'étape supérieure.</p> <p>N'attendez pas que vos concurrents prennent de l'avance. Rejoignez-nous dès aujourd'hui et faites le premier pas vers une activité où l'excellence et la satisfaction client deviennent votre plus grande force.</p> <p>À très bientôt dans notre formation, où tout commence !</p>
<p>Objectifs</p>	<p>Connaître les différentes missions d'une conciergerie immobilière et les appliquer pour développer/améliorer sa conciergerie.</p> <p>Administrer une location de courte durée en appliquant différentes étapes clefs</p>
<p>Contenu de la formation</p>	<p><i>Les différentes missions d'une conciergerie :</i></p> <p>Gestion des réservations, Accueil des locataires, Suivi administratif, Entretien des biens : organisation des ménages, Optimisation des revenus</p> <p><i>Les étapes clés d'une location :</i></p> <p>Rédaction d'une annonce Rédaction d'un guide touristique et commodités pour le logement. Vérification du réassort des draps.</p> <p><i>Explications et rédaction des contrats :</i></p> <p>2 solutions de locations : location à courte à durée, location à moyenne durée (bail de mobilité)</p>
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Supports pédagogiques et ordinateur • Application airbnb <p>Méthodes :</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Active, ● Interrogative, ● Pratique



have a good days

	<p>Modalités : Présentiel Point en amont de la formation avec restitution du besoin client. Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique. Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés.</p>
<p>Moyens d'encadrement de la formation</p>	<p>L'OF s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.</p>
<p>Durée</p>	<p>Durée totale : 11 heures</p>
<p>Dates</p>	<p>Dates à convenir avec nos clients</p>
<p>Lieu(x)</p>	<p>Dans nos locaux : 6 Place Gustave rivet (38000) Grenoble</p>
<p>Coût par participant</p>	<p>Prix : À partir de 250€ HT</p>
<p>Accessibilité</p> 	<p>Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Contact référent handicap : Marine Cosentino</p>
<p>Responsable de l'action, Contact</p>	<p>Marine Cosentino, elisabeth@gooddays.fr</p>
<p>Formateur /trice</p>	<p>Marine Cosentino, diplômée d'un BTS profession immobilière et des cartes T et G. 9 ans d'expérience dans l'immobilier.</p>
<p>Suivi de l'action</p>	<p>Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires (<i>émargement par les stagiaires et le formateur</i>) Une attestation de compétences sera remis à chaque stagiaire</p>
<p>Evaluation de l'action</p>	<p>Evaluation des acquis par QCM et mise en situation Evaluation de la prestation de formation « à chaud » en fin de formation</p>



have a good days

Indicateurs de résultats et de performance	Nombre de stagiaires formés : * Nombre de formations : * Taux d'assiduité : * Taux de satisfaction : * *les données seront mises à jour en janvier 2026
---	---