Optimiser la vacance commerciale

Dans un contexte financier tendu pour les organismes. Une vacance locative trop importante
est préjudiciable à l'équilibre budgétaire de l'organisme. Les collaborateurs en charge de la
commercialisation passent une grande partie de leurs activité à collecter les documents
nécessaires à l'évaluation du dossier du candidat au détriment d'une démarche commerciale
réelle.

Programme édité le 09/11/2026

Contact & Inscriptions
Tél. : 01 42 29 57 50
inscription@habitat-social.com

Coordination pédagogique
François Martinelli
fmartinelli@habitat-social.com

Durée	Mode d'organisation :
7 heures	Mixte

SATISFACTION MOYENNE
Données non disponibles
Moyenne des notes attribuées au module par les participants, exprimée sur 100, sur les 12 derniers mois glissants. Source : Dendreo.

PUBLIC
Responsable d'agence, Responsable et collaborateur du service commercialisation

PRÉREQUIS
Aucun prérequis n'est nécessaire

MOYENS PÉDAGOGIQUES
Apports théoriques et utilisation d'outil collaboratif pour valider la compréhension et maintenir l'attention des apprenants. Illustration de la formation au moyen de bonnes pratiques et d'exemples concrets (expérience professionnelle, échanges à partir des questions des participants,...).
Un support pédagogique sera remis
Un support pédagogique sera remis à chaque participant. Les participants mettront en œuvre une méthodologie de résolution de cas à partir de leur expérience. Le formateur enrichira cette démarche par des apports méthodologiques et juridiques.
Support de formation accessible sur votre extranet participant.

SATISFACTION ET EVALUATION
- Évaluation des acquis en lien avec les objectifs pédagogiques.

Les apprenants seront soumis, tout au long de la formation à des questions pour évaluer leur niveau
préalable, leur compréhension des notions évoquées lors de la formation et

Objectifs pédagogiques

- Objectif 1 : appréhender le cadre règlementaire
- Objectif 2 : apprendre à analyser la vacance commerciale
- Objectif 3 : optimiser les délais de la procédure
- Objectif 4 : développer la communication

E-start : ***Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur reçoit vos objectifs de progrès.***
E-Coach : ***Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace extranet participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources (supports...) et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.***

Programme de la formation

Objectif 1 : appréhender le cadre réglementaire

- Les bases de la réglementation
- Connaitre son territoire
- Connaitre ses partenaires
- La politique d'attribution de l'organisme et/ou de son territoire

Mise en pratique : Etude d'une politique d'attribution pour comprendre les enjeux liés à leurs patrimoines et leurs territoires et travail des apprenants sur les besoins territoires.

Objectif 2 : apprendre à analyser la vacance

- Les causes de la vacance commerciale
- Travailler avec la proximité
- Anticiper les visites

Mise en pratique : Utiliser le travail réalisé préalablement pour le lier à ce second objectif en impliquant des actions de mise en oeuvre

Objectif 3 : Optimiser la constitution administrative du dossier

- Fichier client pour les non-réservés
- Optimiser l'instruction de la demande
- Le cycle de l'attribution et ses pièges

Mise en pratique : Analyser les bonnes pratiques pour optimiser la constitution

un questionnaire final pour mesurer les acquis. Des temps d'échanges et de questionnement permettront de vérifier la bonne compréhension des stagiaires.

- Évaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant.
- Suivi des présences tout au long de la formation.

du dossier et fixer, en groupe, les priorités

Objectif 4 : La communication avec le prospect

- Mener une démarche commerciale
- «Valider» son client
- Valoriser son produit

Mise en pratique : Mise en situation des apprenants avec des jeux de rôle : clients/collaborateurs

Reconnaissance de la formation

Formation professionnelle continue non certifiante. Une attestation individuelle de formation ou un certificat de réalisation est remis à l'issue de la formation.

Modalités et délais d'accès

Inscription en ligne sur www.habitat-social.com ou par bulletin adressé à inscription@habitat-social.com. Accès à la session choisie sous réserve des places disponibles. Accusé de réception sous 48 heures ouvrées. En INTRA, les dates sont convenues avec le client.

Financement

Financement par l'employeur ou le client. Une prise en charge peut être sollicitée auprès d'un OPCO ou d'un autre financeur, selon ses critères et après son accord. Cette formation n'est pas proposée au titre du CPF. Conditions de règlement et de prise en charge : CGV disponibles sur www.habitat-social.com.

Positionnement

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

MODALITÉS TARIFAIRES

Tarif en distanciel : 690 € H.T
Tarif en présentiel (Paris) : 750€ HT
Tarif spécial inscription 1 mois avant : -10%
sont inclus : les supports pédagogiques (en présentiel : les petits-déjeuners les repas et pauses-café)

ACCESSIBILITÉS

Pour toute demande liée à une situation de handicap, ou toute question liée à l'accessibilité de nos formations, n'hésitez pas à contacter notre référent handicap Colette BOUKRIS au 01.42.29.57.50 ou cboukris@habitat-social.com

Calendrier des sessions

Dates et disponibilités : www.habitat-social.com ou 01 42 29 57 50.
05/03/2027 au 05/03/2027
03/09/2027 au 03/09/2027