Déclaration d'activité n°11930773693

PROGRAMME DE LA FORMATION

KIT DU LOUEUR « Le cycle opérationnel de la location »

PUBLIC VISE
Dirigeants – Chefs d'agences de location – commerciaux location – responsable de location sédentaire – chef d'atelier service location – Responsable facturation et recouvrement des factures ou toute personne liée à l'action de gestion opérationnelle d'une ou plusieurs agences de location

PRE REQUIS
Connaissance de base de la relation client, du contact client à la concrétisation d'une affaire

OBJECTIFS
Etre capable de :

- Comprendre et maitriser le cycle opérationnel de la location
- Comprendre et analyser les différents indicateurs opérationnels d'une agence de location
- Comprendre et utiliser les règles de bonnes pratiques de la profession
- Ne pas confondre chiffre d'affaires et rentabilité

DUREE : 1 jour (7 heures)

METHODE PEDAGOGIQUE
Animation avec paper board et diaporama

- Formation orale et visuelle
- Etudes de cas
- Questions / Réponses
- Débriefing de groupe

MOYENS PEDAGOGIQUES
Cette formation individualisée est adaptée aux besoins spécifiques de toute personne liée à l'action de gestion opérationnelle d'une ou plusieurs agences de location :

- Alternance d'apports théoriques et méthodologiques, d'exercices d'intégration et de mises en situation sur la base de situations réelles vécues et/ou des difficultés rencontrées
- Remise du document papier « kit du loueur » au format pdf avec pages de prises de notes.
- Au terme de la formation, remise d'un livret de formation « kit du loueur »au format électronique.

Matériel à apporter : aucun matériel spécifique n'est requis.

MODALITÉS D'EVALUATION ET DE SUIVI PEDAGOGIQUE

- Questionnaire en amont de la formation permettant d'identifier si la formation répond aux attentes des stagiaires
- Quizz de début et fin de formation permettant d'identifier l'atteinte des objectifs
- Evaluation de la satisfaction des stagiaires : bilan à chaud par tour de table et questionnaire de satisfaction écrit.
- Remise du support de formation

TYPE DE FORMATION : La formation se déroule en présentiel / en intra / au besoin en distanciel

NOMBRE DE STAGIAIRES : entre 4 à 8 personnes maximum

PROGRAMME

Matin

- **Les quatre thèmes du cycle opérationnel de la location, pourquoi ?**
  - L'interconnexion entre les quatre thèmes : parc matériels – procédures commerciales procédures opérationnelles en agence – procédures administratives opérationnelles.

- **Où trouver les informations ?**
  - Présentation des informations détaillées du kit du loueur – liens utiles sur les différentes thématiques.

- **Parc matériels & Procédures commerciales et tarifaires → comment les analyser ?**
  - Définition du TU (taux d'utilisation)
  - Définition du ROI (Return of investment)
  - Analyse et interprétation de ces ratios par typologie de matériel :
    - Incidence ROI faible ou élevé versus TU faible ou élevé
    - Incidence des différentes typologies de matériels
    - Incidence des différentes typologies de clients
    - Incidence des différentes offres tarifaires
    - Incidence des locations LLD (12 mois et plus)

- **Étude de cas spécifiques et échange collégial sur des cas concrets proposés par l'animateur et/ou les participants**

Après-midi

- **Les procédures opérationnelles en agence : professionnalisme + compétence = rentabilité !**
  - Présentation des opérations à mener dans le cadre d'une demande de location, de la réservation au retour matériel en huit étapes.
    1. Identifier le client
    2. Identifier les besoins du client
    3. Vérifier la disponibilité du matériel
    4. Validation du tarif location
    5. Documents à fournir pour l'établissement du contrat de location
    6. Préparation et départ en location
    7. Déroulement du contrat
    8. Retour et fin de location

  - Études de cas spécifiques proposées par l'intervenant et/ou les participants, échange collégial et cas réels vécus.

- **Les procédures administratives opérationnelles, ou comment une gestion saine favorise une rentabilité honorable !**
  - Rappels généraux et règles de bon sens
  - Facturation des dossiers de location et dossiers associés (accessoires, heures supplémentaires…)
  - Facturation spécifique de la casse imputable au client
  - Le recouvrement des factures
  - Les ratios intéressants à suivre dans le cadre d'un tableau de bord de gestion
  - Point à date de la profession sur la dématérialisation des documents
  - Point à date sur la Renonciation à recours
  - Revue documentaire des documents en annexes 1 et 2 du kit du loueur → échange collégial sur les us et coutumes des participants présents.

SANCTIONS ET VALIDATION DE LA FORMATION :
En application de l'article L.6353-1 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation accompagnée d'un certificat de réalisation. Formation non diplômante.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.

Pour les sessions en « présentielle » inter-entreprises, la SEDL formation met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

Pour les sessions en « présentielle » organisée en « intra », l'entreprise met à disposition un lieu et des équipements adaptés aux besoins spécifiques des stagiaires.

Dans le cas contraire, n'hésitez pas à nous contacter pour que nous vous orientions vers un organisme spécialisé ou pour que nous puissions adapter la formation.

Contact référent Handicap SEDL : Laure TEVI / l.tevi@dlr.fr

FORMATEUR : Joël FRUCHART (intervenant DLR)

DELAI D'INSCRIPTION : Au plus tard 15 jours avant la session

Le bon déroulement de ces formations est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par cession.

Une formation sur-mesure pour votre profession à partir d'une analyse détaillée des pratiques.

Renseignements & inscriptions Laure TEVI - 01 49 89 32 36 - l.tevi@dlr.fr

Déclaration d'activité n°11930773693

FORMATION « KIT DU LOUEUR »
LE CYCLE OPÉRATIONNEL DE LA LOCATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

Entreprise : _____

Entreprise (à facturer) : _____

Adresse : _____

Nom du responsable de l'inscription : _____

Tél : _____ email stagiaire (s) : _____

DATES	LIEU	NOM & PRENOM DES STAGIAIRES	FONCTION DANS L'ENTREPRISE
mercredi 6 avril 2022	Noisy-Le-Grand	- -	- -
mardi 11 octobre 2022	Noisy-Le-Grand	- -	- -

Inscription possible au plus tard 15 jours avant la date de la session

Le bon déroulement de cette formation est conditionné à un nombre suffisant d'inscrits par cession.

<u>Coût de la formation</u> *(déjeuner compris, hors frais d'hébergement) :*

Adhérents DLR, ACIM, SPMDG, UFL
1er stagiaire sur une session : (TVA 20%) **600,00 € TTC** *(500,00 € HT)*
2ème stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : ***570,00 € TTC*** *(475,00 € HT)*

Non adhérents
1er stagiaire sur une session : (TVA 20%) **780,00 € TTC** *(650,00 € HT)*
2ème stagiaire et suivants de la même entreprise inscrit(s) sur la même session (5% de réduction) : ***741,00 € TTC*** *(617,50 € HT)*

Ci-joint, un chèque de _____ € TTC à l'ordre de **SEDL** correspondant au prix total de chaque session pour l'ensemble des participants de l'entreprise et entraînant leur inscription à cette formation.

Accessibilité *:*
Nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap.
Merci de nous contacter si besoin – Laure TEVI – Tél. : 01 49 89 32 36 – l.tevi@dlr.fr

Empêchement d'un participant :
En cas d'empêchement pour un cas de force majeure, l'inscription sera reportée sur une autre session.
Seules les annulations parvenues au minimum 8 jours avant la date du début de la session pourront être prises en compte. Passé ce délai, une indemnité forfaitaire de 50% du prix sera retenue (non imputable sur le budget formation)

Cachet de l'entreprise et signature