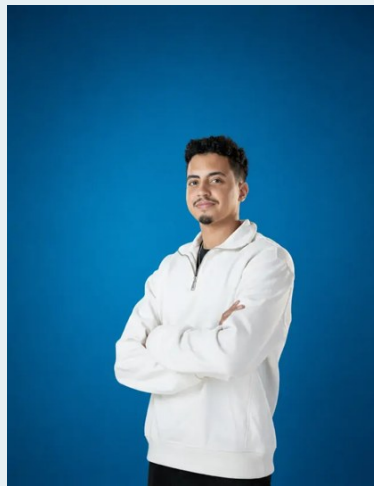


FORMATION EN GROUPE AVEC OTHMAN

Préparez le lancement de votre conciergerie.

Création / Cadre légal / Prospection / Gestion des séjours



Avec Othman Kaddach

Fondateur de Nesty & Dakimmo / Agadir, Maroc

Construisez votre offre, votre méthode de prospection et votre plan de lancement pour démarrer au Maroc.

15 - 30 OCTOBRE 2026

15 séances en groupe / 20 h - 21 h

15 heures / Appels collectifs / Heure du Maroc

TARIF DE LA FORMATION

2 999 DH

Demander mon inscription

Via le formulaire coaching / précisez la formation souhaitée.

POSEZ LES BONNES BASES

Du projet à une activité structurée.

Comprendre son marché, choisir un cadre adapté et construire une offre claire avant de démarcher les propriétaires.

01 / Comprendre la conciergerie au Maroc

Définir son secteur, ses clients et les biens ciblés. Distinguer conciergerie, gestion locative et sous-location. Étudier la concurrence locale, la saisonnalité et les attentes des propriétaires.

02 / Créer son entreprise

Comparer auto-entrepreneur, entreprise individuelle et société selon le projet. Vérifier l'éligibilité de l'activité au statut choisi. Préparer les formalités, la facturation, le suivi comptable, les obligations fiscales et sociales et le budget de lancement.

03 / Comprendre le cadre légal

Identifier les démarches applicables au logement et à son exploitation. Aborder les contrats propriétaires, les assurances, les responsabilités, le règlement de copropriété et les taxes à vérifier. Étudier les fiches de police, le bulletin individuel d'hébergement et la télédéclaration des voyageurs selon les règles applicables au bien. Organiser la protection des données personnelles.

Atelier : préparer sa feuille de route de création et une checklist de conformité à faire valider auprès des interlocuteurs compétents.

CONSTRUISEZ VOTRE PORTEFEUILLE

Comment obtenir ses premiers biens.

Passer d'une liste de prospects à un rendez-vous, puis à une proposition de services et à un accord clair avec le propriétaire.

04 / Construire une offre qui se vend

Choisir ses prestations : annonce, réservations, accueil, ménage, linge et maintenance.
Comparer commission, forfait et services complémentaires. Calculer sa marge, cadrer les frais et présenter au propriétaire une estimation avec ses hypothèses.

05 / Prospecter sur le marché marocain

Identifier les propriétaires et les relais locaux : agences immobilières, réseau personnel, investisseurs et propriétaires MRE. Construire un fichier de suivi, préparer ses messages et appels, organiser les relances et développer les recommandations.

06 / Mener le rendez-vous et signer

Comprendre les besoins du propriétaire, visiter le bien et évaluer son potentiel. Présenter son offre, répondre aux objections sur la commission, la confiance et les dégradations. Clarifier les missions, les paiements, les accès et les conditions de fin de contrat.

Mise en situation : un propriétaire hésite à confier son appartement. Préparez votre diagnostic, défendez votre offre et construisez votre proposition commerciale.

TRANSFORMEZ LA PROMESSE EN SERVICE

Des séjours fluides. Une gestion maîtrisée.

Mettre en place des méthodes simples pour offrir un service régulier aux voyageurs et un suivi transparent aux propriétaires.

07 / Préparer et commercialiser le logement

Faire l'inventaire, définir les équipements et organiser les photos. Créer une annonce sur Airbnb et Booking.com, rédiger les règles du logement et préparer le livret d'accueil. Structurer les tarifs, la saisonnalité, les frais et le calendrier.

08 / Gérer chaque séjour

Organiser les arrivées et départs, les clés, le ménage et le linge. Coordonner les prestataires, contrôler la qualité et gérer les incidents. Préparer les messages voyageurs, traiter les réclamations et encourager les avis.

09 / S'équiper et automatiser

Comprendre le rôle d'un PMS et d'un channel manager. Synchroniser les disponibilités, organiser les tâches et automatiser les messages utiles. Utiliser l'IA pour préparer des contenus, avec une vérification humaine et une gestion adaptée des données.

10 / Piloter et faire grandir l'activité

Suivre les revenus, les coûts, la marge par bien et la satisfaction. Produire un compte rendu propriétaire, fidéliser et obtenir des recommandations. Structurer son équipe et ses procédures avant d'accepter de nouveaux logements.

APPRENDRE, PRATIQUER, PASSER À L'ACTION

Un parcours en groupe, avec Othman.

LE FORMAT

15 séances de 1 heure, du 15 au 30 octobre 2026.
Appels collectifs de 20 h à 21 h (heure du Maroc).
Un jour sans appel sera précisé dans le calendrier.

LES ATELIERS PROPOSÉS

Choix du statut et plan de lancement • Offre et calcul de marge • Simulation de prospection et de rendez-vous propriétaire • Préparation d'un logement • Organisation du premier séjour.

Cas réels au Maroc : dossiers à sélectionner avec Othman et à anonymiser pour les ateliers. Les mises en situation complètent le programme proposé.

LES SUPPORTS PROPOSÉS

Checklist de création et de conformité, trame d'offre propriétaire, scripts de prospection, tableau de rentabilité, inventaire, checklist ménage, messages voyageurs et modèle de compte rendu. Supports à confirmer avec Othman.

PARTICIPATION

2 999 DH

Informations : kaddach.com
Plateforme d'appel : à confirmer.

Public visé : débutants, personnes en reconversion et porteurs d'un projet de conciergerie au Maroc. Objectif : repartir avec une offre, une méthode de prospection et un plan de lancement.

Programme et supports à confirmer avec Othman. Les démarches juridiques doivent être vérifiées selon l'activité et le logement. Calendrier : un jour sans séance à préciser.

VOTRE FORMATEUR

Othman Kaddach. L'immobilier au quotidien.

Fondateur de Nesty & Dakimmo, à Agadir.

Des débuts dans l'immobilier à la conciergerie Nesty, puis à la création de Dakimmo : un parcours construit au contact des propriétaires, des biens et des besoins du terrain.



Sur le terrain avec l'équipe / 2024



Avec l'équipe au bureau / 2025

Passez de votre projet à un plan d'action concret.

DEMANDER MON INSCRIPTION

[kaddach.com / formulaire coaching](https://kaddach.com/formulaire-coaching)

Précisez la formation souhaitée dans votre demande.
Photos et parcours : kaddach.com/#histoire / 12 octobre 2026.