

LES FORMATEURS IMMO

9 avenue de l'alma 94100 Saint-Maur-des-Fossés
Email: contact@lesformateursimmo.com
Tel: 0661558750
<https://lesformateursimmo.com/>



LA PROSPECTION - Loi Alur - Session demi-journée

Cette formation permet aux mandataires de structurer une prospection efficace, régulière et rentable, en dépassant les approches approximatives ou dispersées. Les participants apprennent à transformer la prospection en levier de performance, en choisissant les bons canaux, en adoptant un état d'esprit professionnel et en construisant un mini-plan de prospection personnalisé, immédiatement applicable sur le terrain.

Durée: 3.50 heure(s) | 1.00 jour(s)

Version : 1 | Délais d'accès : 3 jour(s) | Modalité d'accès : Inscription sur agenda Extranet NEOS IMMO

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

Professionnel.les de l'immobilier en formation initiale ou continue Mandataires immobiliers Agents commerciaux en immobilier Responsables d'agence Professionnels souhaitant développer une expertise en immobilier patrimonial

Prérequis

Professionnel.les de l'immobilier en formation initiale ou continue.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Structurer une démarche de prospection cohérente et adaptée à son marché
- Identifier et prioriser les canaux de prospection les plus efficaces
- Adopter une posture professionnelle et régulière dans la prospection
- Construire un plan d'actions concret et mesurable

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Phase 1 : État d'esprit et fondamentaux de la prospection

Phase 2 : Panorama des canaux et gestion des objections

Phase 3 : Construction du mini-plan personnel

ORGANISATION

Formateur & Équipe Pédagogique

Formateur professionnel - expert en immobilier

BARBARA Gérard: Diplômé Formateur Professionnel d'adultes (FPA)

Moyens pédagogiques et techniques

Classe virtuelle Zoom ou salle équipée en présentiel
Support pédagogique numérique
Tableau blanc interactif
Outil de quiz interactif

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Evaluations formatives pendant la formation
Evaluation sommatives en fin de formation
Apports méthodologiques illustrés d'exemples terrain
Étude de cas pratiques
Questions d'ancrage des connaissances
Quiz de validation des acquis

Certification/Diplôme

Résultats attendus à l'issue de la formation : À l'issue de la formation, les mandataires seront capable de construire un mini-plan de prospection incluant 3 canaux adaptés, avec des choix justifiés et cohérents, et en utilisant les règles d'or de la prospection immobilière.

Modalités d'obtention : Attestation de réussite

Détails sur la certification : N/A

Qualité

Indicateurs de Résultats

N/A

Taux de satisfaction : 93% (dernière session)

Accessibilité

Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap.

- Étude des besoins spécifiques des personnes en situation de handicap avant l'entrée en formation.
- Adaptation des supports (mise à disposition en version numérique, taille des caractères, contrastes) lorsque cela est nécessaire.
- Orientation vers des partenaires spécialisés si les locaux ou moyens ne permettent pas un accueil adapté.

Contactez M. Renato Ponzio, notre référent handicap pour tout besoin : 0661558750