

La prospection immobilière

Une méthode de prospection réaliste et tenable dans la durée, pour alimenter régulièrement votre portefeuille de mandats.

Durée : 7 heures

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 69 € TTC (tarif direct) - 140 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Réunir l'équipement nécessaire à l'activité de prospection
- Construire un book de présentation et l'utiliser en rendez-vous
- Comparer les différentes méthodes de prospection et organiser son activité
- Conduire une action de prospection terrain, téléphonique et écrite
- Exploiter la pige pour identifier les biens à capter
- Développer son relationnel et obtenir des recommandations
- Élaborer un plan de prospection sur son secteur
- Analyser le marché local par sectorisation, en offre et en demande
- Mettre en place le suivi et la mesure des actions de prospection

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

7 heures

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : L'équipement de l'agent
- Partie II : L'intérêt du book de présentation
- Partie III : Les différentes méthodes et l'organisation
- Partie IV : La prospection terrain, téléphonique et écrite
- Partie V : La pige
- Partie VI : Le relationnel et la recommandation
- Partie VII : Le plan de prospection
- Partie VIII : Le marché de l'immobilier par sectorisation, offre et demande
- Partie IX : Le suivi de la prospection
- Conclusion