



## 2 Réussir sa prospection immobilière

Jours dans IMMOBILIER - TRANSACTION IMMOBILIERE / Réf : JUR-TRIM-29

### Objectifs de la formation

- Définir son environnement géographique et concurrentiel
- Utiliser et optimiser les différents types de prospection

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Définir son environnement

- Les types de biens et de propriétaires constituant son marché
- La nécessité d'organiser sa prospection en relation avec son environnement
- La définition et la prise en compte des objectifs

##### 2. Gérer les différents secteurs

- Le secteur de sa propre agence
- Le secteur de l'équipe de l'agence
- Le propre secteur du conseiller
- La réalisation de la sectorisation cadastrale

#### Jour 1 - Après-midi

##### 3. Gérer les différents types de prospection

- La prospection physique sur le terrain
- La prospection téléphonique et sur internet



- La prospection sur petites annonces (pige)
- La prospection sur petites annonces en différé
- La prospection sur les annonces de location entre particuliers

## Jour 2 - Matin

### 4. Réaliser sa prospection

- La gestion de son temps
- La préparation de ses outils de prospection
- Le book de présentation des services
- La mise en place des différents scénarios de prospection
- Le traitement des objections
- L'analyse des performances de sa prospection
- Le suivi indispensable de chaque nouveau contact

## Jour 2 - Après-midi

### 5. Identifier les différents acteurs indispensables à la prospection

- Le tissu relationnel et professionnel
- Les prescripteurs et les apporteurs d'affaires
- Le suivi des anciens clients satisfaits

### 6. Etablir des mises en situation

#### Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

#### Public cible

Agent immobilier



## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques afin de permettre aux stagiaires de s'approprier efficacement le contenu des formations.
- Organisation de jeux de rôles et mises en situation concrètes des stagiaires.

### Modalités d'évaluation

- Evaluation des acquis à l'issue de chaque partie de la formation, et exercices de synthèse écrits à la fin des formations.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

