



Prospection immobilière : développer son portefeuille de mandats

Cette formation propose aux professionnels de l'immobilier une méthode complète pour développer efficacement leur portefeuille de mandats grâce à la prospection ciblée. Elle aborde les différentes sources de prospection, l'organisation d'une démarche structurée, la préparation des contacts selon les profils et l'élaboration d'un argumentaire solide. Les participants apprendront à organiser leurs relances et à suivre leurs actions pour optimiser leurs résultats, augmentant ainsi leurs rendez-vous vendeurs et leur performance commerciale.



Informations générales

Durée : 7,00 heures

Profils des stagiaires : Agents, négociateurs, conseillers et responsables en immobilier souhaitant développer leur portefeuille de mandats.

Nombre de participants par session : 15 maximum

Pré-requis : Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.



Objectifs pédagogiques

Identifier les sources et opportunités de prospection adaptées à son secteur. Structurer une démarche de prospection régulière et organisée. Préparer une prise de contact adaptée aux différents profils de prospects. Construire un argumentaire permettant d'obtenir un rendez-vous vendeur. Organiser ses relances et suivre ses actions de prospection.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Typologie des sources de prospection en immobilier (réseaux, porte-à-porte, digital, partenariats). Identification des secteurs géographiques et segments porteurs dans son périmètre. Utilisation des outils digitaux et bases de données professionnelles. Mise en place d'un calendrier de prospection régulier. Techniques d'organisation pour optimiser le temps. Suivi et évaluation des actions menées. Analyse des différents profils de prospects et leurs attentes. Préparation personnalisée des prises de contact. Gestion des objections et réponses efficaces. Conception d'un argumentaire vendeur structuré et personnalisé. Techniques de relance et planification des suivis. Utilisation d'outils pour tracker actions et résultats.



Organisation de la formation



Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.



Accessibilité

Les besoins liés à une situation de handicap peuvent être étudiés afin d'adapter, lorsque cela est possible, les modalités pédagogiques et organisationnelles.



Moyens pédagogiques & techniques

Supports numériques, fiches mémo, études de cas immobiliers, quiz d'évaluation, modèles d'argumentaires, outils de planification et suivi numérique.



Suivi & évaluation des résultats



Suivi de la présence via émargement. Évaluation diagnostique en début de formation pour cerner le niveau initial. Évaluations formatives à chaque module via questions, quiz et études de cas. Mise en situation professionnelle. Évaluation finale sous forme de QCM et étude de cas. Collecte de satisfaction en fin de formation. Attestation remise à l'issue de la participation et des évaluations.

Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation remise au participant après participation active et réalisation des évaluations prévues.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10