FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les principes de la prospection dans le secteur immobilier

Le 28/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Savoir établir un périmètre de recherche selon différentes variables
- Connaître les formes variées de prospection et leurs avantages

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Jour 1

Matin

Etablir un périmètre selon différentes variables

- Segmenter son marché selon les personnes que l'on souhaite atteindre
- Segmenter son marché selon les types de biens que l'on souhaite vendre
- Comprendre l'environnement pour adapter sa prospection
- Définir des objectifs clairs au préalable

Assurer la prospection des secteurs variés

- Les spécificités du secteur du conseiller, de l'agence, de l'équipe
- La prospection selon le plan de sectorisation cadastrale

Après-midi

Connaître les formes variées de prospection et leurs avantages

- Distinguer la prospection physique (sur le terrain) de la prospection à distance (téléphone, internet)
- Distinguer la prospection sur les petits annonces en direct et en différé
- Les nouvelles formes de prospection
- Utiliser les annonces de location entre particuliers comme support de prospection

Jour 2

Matin

La mise en place concrète de la prospection

- Utiliser son temps de manière efficiente
- Préparer ses outils de prospection en amont
- L'importance du book de services
- Imaginer des situations variées pour s'y adapter au mieux
- Maîtriser les contraintes
- Etablir des indicateurs de performance dans le cadre de la prospection

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Le suivi comme élément fondamental de la prospection

Après-midi

Définir les parties prenantes nécessairement impliquées dans le processus de prospection

- Le réseau
- Les apporteurs d'affaire
- La fidélisation des clients comme forme de prospection

Exercices pratiques

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Tout public

- Professionnels de la vente et de la prospection
- Conseillers immobiliers et agents immobiliers
- Responsables d'équipe ou managers commerciaux

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

14 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.