



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV156-1 - La prospection contact direct, pige et techniques de marketing

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Managers, Collaborateurs intervenant en transaction

## Objectifs pédagogiques

- Organiser une prospection efficace, facteur essentiel de la réussite d'une agence immobilière.
- Générer des contacts en nombre suffisant.
- Maîtriser sur le terrain et grâce au téléphone la recherche de biens à vendre.

## Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

## Programme

### 1 - INTRODUCTION

- Définition de la prospection
- Eléments de diagnostic
- Quels sont les ratios observés ?
- Pourquoi prospecter ? les conséquences si je ne prospecte pas.

### 2 - LES METHODES DE PROSPECTION

Les différentes sources de vendeurs

La recherche de biens : Les méthodes de prospection à court terme

- Les méthodes de prospection à long terme
- Les différents types de contacts :

### 3 - LE CONTACT DIRECT : En porte à porte

- Comment faire ?



Document établi via  
la Plateforme F Immobilier  
[www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Editeur accrédité : Meelk  
40 Rue du Louvre - 75001 Paris  
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €  
APE : 6201Z  
TVA Intra. : FR 24 844282863  
ICS : FR63ZZZ85B0FE



# PROGRAMME DE FORMATION

- Comportement, étapes, conception d'un mailing de prospection
- ? Scénario, objectifs, jeux de rôles

## 4 - L'EXPLOITATION DE LA PIGE

Comment gérer efficacement la pige des biens à vendre ?

- Définition et objectif, Utilités et avantages, précautions
- Méthode et conditions de mise en œuvre
  - étapes, Scénario,
- La téléprospection : "l'appel dans le dur"

## 5 - L'ORGANISATION DE LA PROSPECTION

La valorisation des portefeuilles existants

- Comment exploiter les fichiers : Estimations, gestion, anciens clients

## 6 - CONCLUSION

- se donner un plan d'actions : ébauche de plan de prospection à 3 mois
- Synthèse, Qcm et évaluation du stage

### Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

### Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.unplus.fr](http://www.unplus.fr)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : [contact@unplus.fr](mailto:contact@unplus.fr)

### Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.

