



# PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600022

Référence et Intitulé : LF179-1 - Développer une offre de qualité dans une conjoncture de pénurie

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

## Public

Professionnel de l'immobilier.  
Manager.  
Négociateur.

## Objectifs pédagogiques

Organiser une prospection efficace, facteur essentiel de la réussite d'une agence immobilière.  
Savoir constituer, développer et animer un réseau relationnel.  
Générer des contacts de qualité en nombre suffisant.  
Maîtriser au téléphone et sur le terrain la recherche de biens à vendre et d'acquéreurs locaux.  
Anticiper les périodes de pénuries de mandats ou d'acquéreurs.

## Pré-requis

Aucun

## Programme

INTRODUCTION.

- Eléments de diagnostic et ratios observés dans la profession.
- Pourquoi prospecter ?
- Les conséquences si on ne prospecte pas.

1 - Les méthodes de prospection.

- Quelles sont les différentes sources de vendeurs (les 15 sources) ?
- La recherche de biens à court et long terme.
- Les différents types de contact.
- Comment « prospecter » les acquéreurs ?

2 - Le contact direct physique sur le terrain - approfondissement.

- Comportement, étapes.



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

- Conception de mailings de prospections.
- Scénario de prospection.
- Jeux de rôles.

## 3 - L'exploitation de la pige - approfondissement.

- Méthodes et conditions de mise en œuvre.
- Que faire en face d'une objection ?
- Echanges « d'outils et ficelles ».
- Conception des scénarii idéaux.

## 4 - Organiser et planifier sa prospection.

- Concevoir un plan de prospection réaliste et s'y tenir.
- Comment valoriser les différents fichiers existants ?
- La communication sur les succès : la « théorie des bastions ».
- Le suivi de ses actions de prospection.

## CONCLUSION

- Ebauche de plan de prospection à 3 mois.

### Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

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

Outils de prospection.

Modalités et délais d'accès :

Connexion à la formation en classe virtuelle via l'espace apprenant sur la Plateforme F, le jour de la formation, 10 minutes avant l'heure du début de la session.

### Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur [www.plateformef.com](http://www.plateformef.com)

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : [info@lyadis-immobilier.com](mailto:info@lyadis-immobilier.com)

- Téléphone : 04 81 65 63 15

### Matériel nécessaire

Ordinateur, tablette ou smartphone avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



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