



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV028-2 - Les bonnes pratiques et astuces pour réussir sa prospection

Durée : 3h30

Type : Classe Virtuelle

Public

Professionnels de la transaction immobilière

Objectifs pédagogiques

- Identifier les mécaniques de prospections
- Développer des méthodes innovantes

Pré-requis

Etre un professionnel de l'immobilier

Programme

1 -Techniques et méthodes de prospection pour constituer votre portefeuille mandat

« Mise en situation »

- Maitriser son discours de prospection
- Porte à porte
- Pige téléphonique
- Travailler son réseau

2 - Prospection zéro papier

« Mise en situation »

? Brainstorming d'idées

3 - Traitement d'objections de prospection

« Mise en situation »

- Training
- Porte à porte



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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

- Pige téléphonique

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.plateformef.com

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

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
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