



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF225-1 - Les clefs d'une prospection réussie

Durée : 1h20

Type : E-learning

Public

Tout professionnel de l'immobilier.

Objectifs pédagogiques

Identifier différentes techniques de prospection.
Diversifier les sources de rentrée de mandats.
Savoir mettre en place un plan d'action.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1- Introduction.
- 2- La prospection par territoire.
- 3- Les différentes sources de rentrée de mandats.
- 4- La mesure des retombées des actions de prospection.
- 5- L'importance du relationnel.
- 6- Le contact direct.
- 7- La pige.
- 8- Diversifier ses sources de mandats.
- 9- Conclusion : Plan d'actions.

Moyens pédagogiques



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

Formation en ligne (e-learning) avec textes et quiz.

Formateur : Stephen HELLER.

Modalités et délais d'accès :

Formation en e-learning disponible dès l'achat sur l'espace apprenant sur la Plateforme F.

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation e-learning.

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %

Coordonnées pour support :

- e-mail : 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

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