PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : LYADIS IMMOBILIER - SIRET 53046976600030

Référence et Intitulé : LF225-2 - Les clefs d'une prospection réussie

Durée : 1h30

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

Formation en ligne (e-learning) avec animations, voix off, textes et quiz.
Formateur : Stephen HELLER.

Modalités et délais d'accès :
Formation en e-learning disponible dès l'achat dans l'espace apprenant sur la Plateforme F.

Accessibilité PSH :
Pour vérifier l'accessibilité de la formation ou l'adapter aux besoins de chaque personne en situation de handicap (PSH), merci de nous contacter au 04 81 65 63 15.

(Dernière mise à jour : août 2026)

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 une connexion Internet.
Navigateur préconisé : Chrome.