

LA PROSPECTION IMMOBILIERE

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Être capable de :

Appréhender les méthodes de prospections immobilières, maîtriser son organisation et être performant dans le suivi de la prospection.

PUBLIC

Débutants ou professionnels.

PRÉREQUIS

Aucun

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET MOYENS D'ENCADREMENT

Formation dispensée en e-learning (à distance).

Moyens d'encadrement :

Formation à distance en ligne (e-learning) avec supports : cours, programme, QCM.

Si vous avez des questions : prendre contact via <https://www.formationsimmobilieres.com/contact/>

Méthode pédagogique :

Expositive > magistrale

Définition de la méthode expositive sous forme magistrale :

La connaissance est un savoir et est bénéfique aux apprenants. Le formateur est le seul à pouvoir transmettre ses connaissances lors d'une formation où l'apprenant doit assimiler des connaissances.

Validation :

QCM en début de formation

QCM en fin de formation

Évaluation de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Équipement des participants :

Connexion internet, pc.

Nécessaire pour la prise de notes lors de la formation.

PROGRAMME

LA PROSPECTION

- 1.1 L'EQUIPEMENT DE L'AGENT
- 1.2 L'INTERÊT DU BOOK DE PRESENTATION
- 1.3 LES DIFFERENTES METHODES
- 1.4 L'ORGANISATION
- 1.5 LA PROSPECTION TERRAIN
- 1.6 LA PROSPECTION TELEPHONIQUE
- 1.7 LA PIGE
- 1.8 LA PROSPECTION ECRITE
- 1.9 LE RELATIONNEL
- 2.1 LA RECOMMANDATION
- 2.2 LE PLAN DE PROSPECTION
- 2.3 LE MARCHE DE L'IMMOBILIER PAR SECTORISATION (Offre/Demande)
- 2.4 LE SUIVI DE LA PROSPECTION

ORGANISATION

Durée : 7 heures.

Délai d'accès à la formation : sous 48 heures dès acceptation ou réception du paiement.

Coût de la formation : 245 € TTC Deux cent quarante cinq euros TTC

Nombre participants minimum : 1

Nombre participants maximum : ... (connexion individuelle 1 participant par contrat ou convention).