06 72 09 69 52
hello@imi-executive-solutions.com
www.imi-executive-solutions.com

IMMOBILIER

Formation Prospection 360° – formation continue Alur (7 h)

Réf. d8ad7c24-e2b5-4df9-94c5-8d94e06f2365

Maîtrisez les techniques de prospection multicanale pour développer votre portefeuille immobilier et fidéliser vos clients.

Modalités disponibles

- Distanciel
  Durée: 7 h · 1 j · Formation à distance
  Lieu: À distance

Objectifs de la formation

- Identifier les sources de prospection et qualifier les opportunités immobilières
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection multicanale adaptée à son secteur
- Conduire un entretien de prospection et argumenter son offre de services
- Organiser son plan de prospection et assurer le suivi de ses contacts
- Utiliser les outils de pilotage pour mesurer l'efficacité de ses actions

Programme détaillé

01 Cartographier son territoire et identifier les opportunités

- Analyser son secteur géographique et les typologies de biens
- Identifier les sources d'information et les signaux de marché
- Qualifier les opportunités selon les critères de son activité
- Construire sa base de données prospects

02 Déployer une prospection multicanale efficace

- Combiner prospection terrain, téléphonique et digitale
- Adapter son discours et ses supports selon le canal utilisé
- Organiser ses tournées et optimiser son temps de prospection
- Utiliser les réseaux sociaux et les plateformes professionnelles

03 Conduire l'entretien de prospection et convaincre

- Préparer son approche et personnaliser son contact
- Mener un entretien de découverte et identifier les besoins
- Présenter son offre de services et valoriser son expertise
- Traiter les objections et obtenir un engagement

04 Piloter son activité de prospection et fidéliser

- Organiser son plan de prospection et définir ses priorités
- Assurer le suivi régulier de ses contacts et relancer efficacement
- Mesurer ses résultats et ajuster sa stratégie
- Transformer ses prospects en clients fidèles

Compétences acquises

Analyse de marché

Identifier les opportunités immobilières sur son secteur et qualifier les prospects selon des critères pertinents.

Prospection multicanale

Déployer une stratégie combinant prospection terrain, téléphonique et digitale adaptée à son activité.

Conduite d'entretien commercial

Mener un entretien de prospection structuré, découvrir les besoins et argumenter son offre de services.

Gestion de la relation prospect

Organiser le suivi de ses contacts, relancer efficacement et transformer les prospects en clients.

Pilotage commercial

Mesurer l'efficacité de ses actions de prospection et ajuster sa stratégie en fonction des résultats obtenus.

Public et prérequis

Public visé

Agents immobiliers, Négociateurs immobiliers, Conseillers en transaction, Gestionnaires locatifs, Professionnels titulaires d'une carte professionnelle

Prérequis

Être titulaire d'une carte professionnelle ou exercer sous l'autorité d'un titulaire (collaborateur, agent commercial).

Informations pratiques

Durée : 7 h

Délai d'accès : 25 jours après la validation de la commande

Tarif : sur devis. Contactez-nous pour obtenir un devis adapté à vos besoins.

Méthodes pédagogiques mobilisées

Formation à distance · Supports pédagogiques · Quiz d'évaluation en fin de formation · Attestation de formation remise à l'issue

Modalités d'évaluation

Quiz d'évaluation des acquis en fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Notre organisme de formation s'engage à accueillir et accompagner les personnes en situation de handicap. Notre référente handicap Lorène Travaux est disponible pour étudier avec vous les adaptations pédagogiques, techniques ou logistiques nécessaires avant toute inscription. Contactez-nous : hello@imi-executive-solutions.com ou 06 72 09 69 52.

Votre conseiller en formation

Nos conseillers sont à votre disposition pour vous accompagner dans votre projet de formation.

Téléphone : 06 72 09 69 52
E-mail : hello@imi-executive-solutions.com

Organisme de formation

IMI Executive Solutions (IT MANAGEMENT INSTITUTE), 417 rue Saint-Yves, 56580 Crédin. SIRET 98459231100018.

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 53 56 10296 56 auprès du préfet de la région Bretagne. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Certification Qualiopi : certificat n° 24FOR01684.1 délivré par QUALITIA Certification, valable du 20/08/2024 au 19/08/2027, au titre des actions de formation, des bilans de compétences et des actions permettant de faire valider les acquis de l'expérience.

Fiche de la formation : https://www.imi-executive-solutions.com/formation/immobilier/prospection-360-formation-continue-alur-7-h

Programme généré le 20/11/2026.