

PROSPECTER EFFICACEMENT DE NOUVEAUX MANDATS - DISTANCIEL



PARTICIPANT(S) :

Professionnels du secteur de l'immobilier.

ORGANISATION :

Durée : 6 heures + 1 heure de TI*

Lieux : Classe virtuelle

*TI = Travaux Inter-session

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en Immobilier.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder

33504 Libourne Cedex

Tél : 05 57 25 40 66

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

Connaitre les différents types de prospection pour étoffer son réseau et rentrer des mandats.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Dynamique pédagogique qui favorise l'engagement de chacun dans une vraie réflexion.

L'interactivité sera soutenue par l'alternance d'apports théoriques, d'analyse de pratiques et de partages collectifs des expériences.

CONTENU DU PROGRAMME

LA DEFINITION DE LA PROSPECTION.

LE BUT DE LA PROSPECTION : LE MANDAT.

LES DIFFERENTS TYPES DE PROSPECTION.

- Prospection téléphonique.
- Prospection terrain.
- Prospection Internet et petites annonces.

LA RECHERCHE DE PROSPECT CLIENT.