

# PROSPECTER EFFICACEMENT DE NOUVEAUX MANDATS



## **PARTICIPANT(S) :**

Professionnels du secteur de l'immobilier.

## **ORGANISATION :**

**Durée :** 14 heures

**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

## **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.**