

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: contact@magma-formation.com

Tel: 05 59 29 74 11



LA PROSPECTION IMMOBILIÈRE : MAÎTRISER SES SUBTILITÉS

Renforcement de ses compétences commerciales

Taux de satisfaction des stagiaires :

Progression des compétences :

Durée : 7heures (1 jour) - Formation présentielle

Profils des stagiaires

- Agents immobiliers

Prérequis

- Aucun

Modalités et délais d'accès

L'accès à nos formations peut être initié par l'employeur, à l'initiative du salarié, par un particulier, à la demande de Pôle Emploi ...

Notre organisme de formation s'engage à vous répondre dans un délai de 72 heures. Nous envisagerons la date de début de formation la plus appropriée en fonction de vos besoins, préférences et contraintes. Nous vous préciserons également les objectifs, les compétences acquises et les sources de financement possibles.

Si la formation nécessite des prérequis, nous nous assurerons également que vous les remplissiez soit par des tests, soit par un audit téléphonique.

Sauf cas particulier et en fonction des disponibilités du stagiaire, du formateur ou selon notre planning interentreprises, le délai pour la mise en place de la formation est habituellement d'un mois (en moyenne).

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11



Accessibilité

nos formations peuvent être accessibles aux personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous demandons de préciser à l'inscription votre handicap. Nous pourrions ainsi confirmer l'ensemble des possibilités d'accueil et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions en accord avec votre employeur. Pour toutes informations complémentaires, nous vous conseillons les structures suivantes : ONISEP, AGEFIPH et FIPHFP.

N'hésitez pas également à contacter notre référent handicap, Adelys DEMONT au 06.72.01.69.43 ou par mail : adelys@adiome.com

Objectifs pédagogiques

- Mettre en place une action de prospection
- Évaluer les résultats de l'action de prospection

Contenu de la formation

A. La démarche de prospection.

- Les objectifs, cibles et types de prospections
- Les méthodes et moyens de la prospection

B. Les outils de la prospection.

- La prospection téléphonique
- Imprimés sans adresse, encarts, presse et annonces
- Le face à face avec le prospect et la prospection terrain

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: contact@magma-formation.com

Tel: 05 59 29 74 11



A. La gestion de fichiers.

- L'intérêt de l'utilisation de fichiers
- La réglementation

B. Le suivi et l'évaluation de l'action de prospection.

- Le suivi régulier de l'action de la prospection
- Évaluation de l'action

C. Élaboration d'un prospectus.

PÉDAGOGIE

A. Méthodes pédagogiques envisagées.

- Alternance de théorie et de cas pratiques

B. Outils et supports pédagogiques.

- Supports écrits PDF
- Jeux de rôles
- Mises en situations concrètes
- Exercices pratiques

C. Modalités d'évaluation.

- Exercices de synthèses
- QCM
- Questions des stagiaires à la formatrice afin de préciser ou réexpliquer certaines notions ou termes abordés.

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys
64600 ANGLET
Email: contact@magma-formation.com
Tel: 05 59 29 74 11



Organisation de la formation

Formateur

Formation délivrée par Marie-Elise ITALIANO formatrice en transaction immobilière et agent immobilier

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Salle comprenant : paperboard, vidéoprojecteurs, tables, chaises.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites.
- Questionnaire de validation des acquis.
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation (à chaud et à froid).
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Tarifs et lieu

Tarifs

A partir de 250€ HT par personne soit 500€ TTC par personne

Nous pouvons vous assister dans la demande de prise en charge auprès de votre OPCO.

Sous réserve d'acceptation de la formation par l'OPCO, de ses critères de prise en charge, de ses conditions de financement et de paiement, il peut être possible selon les cas de ne pas faire l'avance des frais de formation.

Lieu

Magma Formation
35, rue des frères Ponchardier
42100 Saint-Etienne

A définir selon les dates de formation choisies et les disponibilités des salles.

Date de création du document : 15 décembre 2021

Dernière mise à jour du programme : 15/12/2021

ADIOME FORMATION

6 route de Pitoys

64600 ANGLET

Email: contact@magma-formation.com

Tel: 05 59 29 74 11



MAGMA FORMATION est une entité de ADIOME FORMATION - CENTRE AGREE DATADOCK
6 route de Pitoys 64600 Anglet - Tél : 05.59.29.74.11 - contact@magma-formation.com
N° d'activité : 75640417264 - Société à responsabilité limitée - 829 033 968 RCS Bayonne - capital 1000€