

## **L'immobilier et sa prospection efficace : Devenir incontournable sur son secteur**

### **LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION**

#### **A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :**

- Connaître et sélectionner les différentes méthodes de prospection immobilières ;
- Créer et entretenir une base de données solide au quotidien ;
- Définir sa sphère d'influence et savoir la cultiver.

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

### **PUBLIC VISE**

Conseillers immobiliers en transaction, débutants ou confirmés, responsables d'agences désirant augmenter leur notoriété.

### **NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS**

Aucune

### **LA DUREE DE FORMATION**

7 heures (1 journée ou 2 demi-journées)

### **LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

#### **La formation se déroule en présentiel.**

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière. En cas d'impossibilité d'accueillir la formation (taille de la salle), START ACADEMY louera une salle.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

## CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

### Matin :

- Accueil des stagiaires, tour de table des participants, test de positionnement ;
- Connaitre et sélectionner les différentes méthodes de prospection adaptées ;
  - Identifier les atouts et les limites du porte à porte ;
  - Connaitre les différentes techniques de la pige et ses avantages et limites ;
  - Faire une veille concurrentielle et connaitre son intérêt dans la prospection ;
  - Repérer la récupération facile des biens à vendre, les acquéreurs source de prospection ;
  - Choisir les méthodes appropriées à la situation.
- Créer et entretenir une base de données ;
  - Apprendre à constituer et fidéliser une base de données efficace ;
  - Relationner avec les commerçants, source de contacts ;
  - Utiliser les réseaux sociaux pour trouver des prospects ;
  - Identifier les professions liées à son métier pour trouver des contacts pertinents ;
  - Exploiter le site « Leboncoin » comme outil de prospection.

### Après-midi :

- Définir sa sphère d'influence :
  - Comprendre ce qu'est la sphère d'influence et les différents acteurs qui la constituent ;
  - Construire sa sphère d'influence efficacement en identifiant les personnes clés à contacter et en cultivant des relations durables.
- Cibler, constituer et cultiver des leads ;
  - Se positionner comme un référent de son secteur ;
  - Connaitre les acteurs du marché et les contacter efficacement ;
  - Entretenir les relations avec les différents interlocuteurs pour convertir des leads en clients.
- QCM évaluation des acquis ;
- Questionnaire de satisfaction et clôture de la formation.

## L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont minimum 8 années d'expérience dans l'immobilier, notamment dans le domaine de la vente de biens, de formation d'agents et de coaching individuel.

## **LES MOYENS D’EVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI**

- Une liste d’émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

## **MODALITES D’INSCRIPTION ET DELAI D’ACCES A NOTRE FORMATION :**

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

## **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l’accès à l’emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d’accéder ou de maintenir l’emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

**Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

## **TARIF**

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 500 Euros TTC

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 500 Euros TTC

Un contrat : 500 euros TTC

## **CONTACT**

**Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**