

### 4 - IMMOBILIER

#### REFERENCE AS FORMATION

40-003

#### OBJECTIF

- Comprendre et maîtriser les différentes formes de prospections
- Savoir s'organiser pour prospecter efficacement
- Formation validante pour le renouvellement de carte

#### PUBLIC VISE

Titulaire de la carte professionnelle de transaction ou de gestion, collaborateurs agents commerciaux, salariés, juristes, responsables immobiliers

#### PRE-REQUIS

Aucun

#### DURÉE en HEURES :

7h

#### METHODES PEDAGOGIQUES

- Méthode magistrale (enseignements théoriques : introduction, développement, conclusion)
- Jeux de rôles
- Support papier
- Moyens d'évaluation mis en œuvre et suivi : questionnaire de validation des acquis

#### FORMACODE :

42154 (Immobilier)

#### CERTIFICATION / EVALUATION

Attestation de formation

#### NIVEAU : 0

- Distinguer la prospection aléatoire de la prospection ciblée
- Les 5 outils indispensables pour une prospection efficace
- Organisation et planification de la prospection
- Maîtriser une prospection créative
- Annexes (Modèles d'outils)

DES CONSEILLERS A VOTRE ECOUTE