

Optimiser sa prospection : organiser, sourcer, argumenter

Durée

1 journée (7 heures)

Public

Professionnels de la
transaction immobilière

Prérequis

Avoir au moins un an
d'expérience

Format

Distanciel/Présentiel

Approche pédagogique

- Diffusion et partage de connaissances basés sur un support de formation
- Exposé et échanges interactifs avec les participants
- Retour d'expériences et échanges sur mises en application concrètes, partage d'expériences et de bonnes pratiques entre participants
- Mises en situation par le biais de cas pratiques

Modalités de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement distanciel
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation
- Questionnaires d'évaluation de la formation (à froid et à chaud)

Tarif

470 € nets

Objectifs

- Développer des méthodes de prospection variées et efficaces
- Conduire sa prospection de façon optimale

Contenu de la formation

A. L'organisation de sa prospection

1. Déterminer sa zone de prospection « ilotage »
2. Maîtriser les techniques et méthodes de prospection pour développer l'activité commerciale
3. Piloter son équipe commerciale et gérer son temps de prospection
4. Traiter les fiches de suivi efficacement
5. Connaître et utiliser les bons ratios



B. Les méthodes d'une prospection efficace et dynamique

1. La prospection téléphonique
2. Les panneaux et la vitrine
3. Le relationnel : mise en place et nécessité de se constituer un réseau
4. La pige : l'organiser efficacement et gérer « agence s'abstenir »
5. Le porte à porte, ou comment « se faire ouvrir les portes »
6. Les mailings : rédaction et ciblage pour de bonnes retombées
7. La commercialisation et le digital

C. Argumentaire et organisation pour une prospection efficace

1. Le traitement des objections, acquérir des réparties « déclics »
2. Mise en place dans l'agenda d'une semaine type de prospection



FORMATION

Optimiser sa prospection : organiser, sourcer, argumenter

Inscriptions

Optez pour le campus ESPI qui vous est le plus accessible

BORDEAUX

bordeaux.executive@groupe-espi.fr

LILLE

lille.executive@groupe-espi.fr

LYON

lyon.executive@groupe-espi.fr

MARSEILLE

marseille.executive@groupe-espi.fr

MONTPELLIER

montpellier.executive@groupe-espi.fr

MONTRÉAL

montreal.executive@groupe-espi.fr

NANTES

nantes.executive@groupe-espi.fr

PARIS

paris.executive@groupe-espi.fr

ESPI – SIÈGE : 23, rue de Cronstadt 75015 Paris
www.groupe-espi.fr

ASSOCIATION GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DES PROFESSIONS IMMOBILIÈRES
Venant aux droits et obligations de la SARL ESPI-ENTREPRISES – Établissement d'Enseignement
Supérieur Privé et Technique reconnu par l'État
Justifiant, en qualité d'organisme de formation, de la déclaration d'activité n°11755667075
Ne vaut pas agrément de l'État
Code APE n°8559B – N° de SIRET 784 617 334 00072