

UNE PROSPECTION EFFICACE POUR MIEUX VENDRE SON MANDAT

Formation à distance 100% E-learning (ouverte sous 48h maximum) sur notre plateforme LMS (Learning Management System) accessible 24h/24 et 7J/7. Les délais d'assistance technique au stagiaire (lorsque l'aide n'est pas apportée immédiatement) sont de 48h maximum soit par téléphone (04.66.21.21.46) ou depuis le forum de discussion.

14 heures

TARIF PUBLIC
A partir de 239,00 €

DÉLAI D'ACCÈS
Entre 24h00 et 72h00

NATURE DE L'ACTION
PAC : Action de formation permettant de favoriser le développement des compétences des travailleurs

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION
QCM/Quiz temps estimé : 10 à 15 mn
Exercices théoriques (type QCM) et exercices pratiques de mise en situation. Documents/Livrets pédagogiques à télécharger
Moyens de contrôle de l'assiduité : attestation(s) d'assiduité ; certificat de réalisation ; attestation(s) de présence FOAD et relevé(s) de connexion

FORMALISATION
Attestation individuelle de fin de formation

PARTICIPANTS
Nombre maximum : illimité 0

PUBLIC

Les titulaires de la carte professionnelle, Les personnes qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

PRÉREQUIS

Maîtrise de la langue française : lu, parlé, écrit
Pré requis technique : disposer d'un ordinateur ou tablette ou PC (carte son et enceinte), d'un navigateur récent et d'une bonne connexion internet.

OBJECTIFS

Savoir organiser sa prospection : définir ses cibles, constituer son fichier de prospection, déterminer le potentiel et l'accessibilité des prospects. Maîtriser les actions de prospection et connaitre toutes les méthodes pour une prospection efficace. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés et connaître les leviers d'optimisation des entretiens de vente. Varier ses sources de prospection et savoir l'organiser, découvrir la pige Immobilière. Connaitre et appréhender les objections. Identifier les techniques commerciales permettant d'optimiser la vente de mandat. Se préparer avec une stratégie commerciale structurée et préparer son argumentation : adaptée, personnalisée, active et positive. Savoir présenter son mandat en transaction immobilière en apportant conseils et informations aux clients. Renseigner un prix de vente cohérent pour se garantir les honoraires.

UNE PROSPECTION EFFICACE POUR MIEUX VENDRE SON MANDAT

PROGRAMME

LA PROSPECTION COMMERCIALE : Réussir sa prospection, les actions de prospection, comment structurer sa prospection avec la méthode F.L.O.R, exemple concret et conclusion. La pige immobilière téléphonique : entame, accroche, disponibilité, objet, découverte, bascule, rendez-vous, date, coordonnées, demander et qualifier + anecdote, LES OBJECTIONS : Les réponses aux objections et conclusion. Les objections réelles ou sérieuses, les objections prétextes, les objections tactiques, les objections muettes; comprendre avant de répondre, la signification de l'objection, la bonne attitude face à l'objection; Les 4 étapes à respecter; Quelques exemples concrets. VENDRE SON MANDAT : Une démarche proactive, se préparer avec une stratégie structurée, quelles sont les demandes ?, le stock de bien, les caractéristiques d'un bon mandat, connaitre son secteur, les bons outils, Savoir être...votre marque, positive attitude, Savoir-faire. LE RENDEZ-VOUS : Les conditions du rendez-vous, savoir convaincre; le prix de présentation, justification des honoraires, la méthode A.B.B.S pour défendre ses honoraires, Les futures étapes. les documents indispensables à la mise en vente : les diagnostics obligatoires; dans le cadre de logement collectif, pour un logement vide ou un logement loué; du côté des propriétaires et des locataires pour un logement vide; pour un logement meublé; Les conseils pour un bon rendez-vous, Les erreurs à éviter, résumé de la formation, IDENTIFIER LES ETAPES DE LA PROSPECTION : Types et typologie de prospects et gestion des contacts acquis par des moyens numériques; la prospection; le fichier de prospect ; trouver des prospects ; la prise de rendez-vous en face à face ; la prospection terrain ; l'identification des opportunités commerciales ; la stratégie de vente ; le plan de prospection ; la protection des données personnelles ; les différents types de contacts ; évaluer le potentiel des partenaires ; le choix des méthodes d'approche ; Établir un budget de prospection ; Entrer en contact avec les prospects ; Les différents types de prospects, Identifier les sources; Livrets Pédagogiques - documents et dossiers de presse à télécharger, Quiz

FORMATEURS

Non concerné (module 100% e-learning)

MOYENS PEDAGOGIQUES

Vidéos de formation en ligne enregistrées (pas de direct), exposés et cours sous forme de vidéo animées par des professionnels de leur domaine d'activité. Le stagiaire dispose d'un accès libre (identifiant et mot de passe personnel) quand il le souhaite (24H/24 et 7J/7) et suit le programme de formation à son rythme. Hotline accessible avec réponse de nos experts sous 24h.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Les formations Ouvertes à Distance peuvent être suivies par un public disposant d'un handicap physique (hors handicap visuel ou auditif) à l'aide d'un terminal type ordinateur fixe / portable ou une tablette tactile. Un système audio type enceintes est nécessaire pour suivre la formation.
Plus d'infos sur https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits ou sur www.agefiph.fr
Pour toute question notre référent Handicap reste joignable au 04.66.21.21.46.

SATISFACTION

Taux de satisfaction :

ASE FORMATION
5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES
SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM

04 66 21 21 46

Dernière modification le 02/03/2026 par KELLER Valérie

UNE PROSPECTION EFFICACE POUR MIEUX VENDRE SON MANDAT



Taux de réponse : 96% (22 participants ont répondu / 1 n'ont pas répondu)

ASE FORMATION
5 Avenue de la Dame – ZONE EURO 2000 – 30132 CAISSARGUES
SIRET 44781273600026 - Déclaration d'activité 91300304330 (Occitanie)

ASE-FORMATION.COM

04 66 21 21 46