

OBJECTIFS

A l'issue de la formation vous serez en mesure de :

- ✓ Prendre une décision stratégique et opérationnelle pour l'entreprise
- ✓ Déterminer l'objectif, la stratégie et l'action de prospection
- ✓ Connaître et choisir la bonne méthode de prospection
- ✓ Connaître les règles à respecter selon le type de prospection

PUBLIC CONCERNÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Être agent immobilier, salarié ou mandataire indépendant en immobilier

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

- Durée globale estimée : 3h30
- Dont en présentiel : 0h
- Dont à distance : 3h30
- Dates de la formation : formation à distance à définir
- Coût : 89 € HT (non soumis à la TVA)

MODALITES D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUE

La formation est assurée par un(e) formateur(ice) expert dans le domaine au sein d'OKMA Formation.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE

A l'issue de la formation, un échange de 15 minutes (par mail ou par téléphone) pourra être convenue avec le/la formateur/ice à la demande des participants, afin de répondre aux questions éventuelles.

TYPE D'ACTIVITES EFFECTUEES ET LEUR DUREE ESTIMEE

3h30 de formation en visioconférence, évaluation compris.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET/OU DE CERTIFICATION

La nature : des quiz seront proposés après certains modules et à l'issue de la formation

La durée : 5 à 10 minutes par évaluation

MOYENS TECHNIQUES

Plateforme de formation à distance : <https://explore.zoom.us/fr/products/meetings/>

PROGRAMME DE LA FORMATION A DISTANCE

Module 1 L'objectif, la stratégie et la planification de l'action de prospection

1. Définir l'objectif de prospection
2. La stratégie de prospection
3. La planification de l'action de prospection

Module 2 Les méthodes et outils de prospection

4. La prise de décision stratégique et opérationnelle pour l'entreprise
5. Les différentes méthodes de prospection et les règles à respecter
6. Les outils de prospection existants : comment les exploiter au mieux
7. L'analyse des résultats de la prospection

Module 3 Les règles à respecter en matière de prospection

8. La base de données et les autres fichiers clients
9. RGPD et le traitement des données personnelles
10. Les autres règles à respecter

👉 [Quiz final et mise en pratique](#)