

**216 rue Maurice le Boucher  
ZA de Tournezy  
34070 MONTPELLIER  
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

## **DE LA PROSPECTION A L'EVALUATION – 1/2**

### **OBJECTIFS DE LA FORMATION**

- Maîtriser les outils de prospection dans le but d'optimiser les rentrées de mandats.
- Savoir estimer un bien.

**PUBLIC VISE** Agents immobiliers et négociateurs immobiliers débutants ou souhaitant se perfectionner.

**PREREQUIS** Aucun. Secteur TRANSACTION uniquement.

**DUREE ET DATE** 14 heures réparties sur 2 jours

**ANIMATEURS** Equipe Formatec :  
- Mr André CONESA

**MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE** La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques. La formation a lieu dans l'agence immobilière

**DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE** Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement, Attestation de présence.

**216 rue Maurice le Boucher  
ZA de Tournezy  
34070 MONTPELLIER  
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

## **DE LA PROSPECTION A L'ÉVALUATION – 2/2**

### **PROGRAMME**

#### **JOUR 1 : Organiser et réaliser la prospection immobilière – 7 heures**

- Accueil des participants, présentation
- Se persuader de la nécessité de prospecter pour performer
- Savoir se fixer ses propres objectifs : la chaîne de transformation
- Découvrir son profil commercial
- Connaître et utiliser les principaux types de prospection
- Lever les freins psychologiques
- Savoir traiter les objections
- Créer un script et un argumentaire téléphonique
- Cas pratiques et jeux de rôle
- Bilan de la journée, tour de table

#### **JOUR 2 : Evaluation d'un bien – 7 heures**

- Accueil des participants, présentation
- Définition des différents types d'évaluation
- Règles juridiques et précautions, jurisprudence commentée
- Les différentes techniques d'évaluation
- Savoir présenter une évaluation à un client
- Cas pratique et jeux de rôle
- Bilan de la journée, tour de table

**VALIDATION DE LA FORMATION** QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation), Attestation individuelle de formation Loi Alur.