

LES FONDAMENTAUX DE LA PROSPECTION IMMOBILIERE

Public visé par la formation et prérequis

- Agents immobiliers, salariés-négociateurs, commerciaux, autres professionnels de l'immobilier.
- S'agit-il d'une formation « tous publics » ? NON > réservée aux professionnels de l'immobilier.
- Un niveau minimum est-il exigé pour suivre cette formation ? NON.
- Modalités d'accès : être titulaire de la carte T, G ou S ou être collaborateur salarié ou non de l'agence immobilière.

Quels sont les résultats attendus ?

- Délivrance d'une attestation de suivi de formation permettant d'obtenir le renouvellement de la carte professionnelle.
- Un test en fin de formation permet aux stagiaires de connaître leur niveau d'acquisition de nouvelles compétences.

Tarifs : nous consulter

- 300 €/jour/net de TVA/par stagiaire si moins de 3 stagiaires.

Objectifs de la formation

- Apprendre à organiser sa prospection.
- Apprendre à repérer et traiter les objections.
- Apprendre à se fixer des objectifs pour obtenir des résultats.

Contenus de la formation

- Le postulat du métier sur notre secteur.
- Comment préparer sa prospection.
- Différents modes de prospection.
- Paiement et garanties.
- Obtenir un rendez-vous.
- Créer son plan de prospection.
- Mise en pratique.

Durée

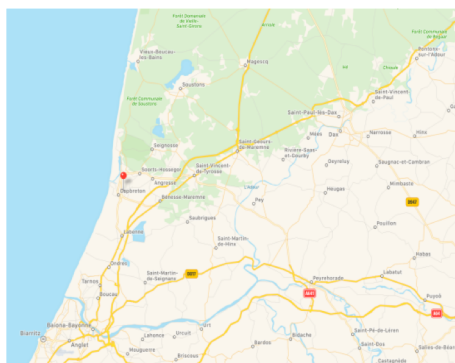
- 7h00 soit une journée d'intervention.

Moyens et méthodes pédagogiques

- Support power point, copie des textes, fiches méthodologiques.
- Interaction avec les stagiaires alliant apprentissage théorique et pratique.

Modalité d'évaluation et finalités

- Test en fin de formation et attestation de suivi de formation.



Accès PMR : oui, le bâtiment est entièrement accessible aux personnes à mobilité réduite.

Coordonnées :

06.18.07.60.06 / 05.58.55.59.55

eofimmo@gmail.com / <https://www.eofimmo.fr>

Adresse :

EOFIMMO

76 avenue Maréchal Foch
Résidence Cœur Boisé-Bât.C1
40130 CAPBRETON