

Prospection intelligente

(Durée : 7 heures = 1 journée)

Objectifs :

Organiser la prospection en fonction des objectifs. Maîtriser les outils d'exploitation des informations issues de la prospection. Se doter d'outils pratiques de prospection et les mettre en œuvre

Programme

1/ Les modes de prospection « de notoriété » et « ciblée » :

- Définitions
- Applications
- Donner du sens à la prospection, l'objectiver pour la rendre efficiente

2/ Les cinq outils indispensables pour une prospection efficace :

- Présentation des outils
- Méthode d'application des outils

3/ Organisation de la prospection :

- Les méthodes classiques (Pige, tape-tape, boitage...) : avantages et limites
- Choix du mode de prospection
- Planification
- Construction de plan adaptés à l'effet final recherché

4/ Construction d'outils pratiques de prospection :

- Courriers / Courriels ciblés
- Opérations événementielles (Porte ouverte VIP, Petit déjeuner d'information VIP, Mini-conférences investisseurs...)
- Partenariats et développement de réseau
- Utiliser le mandat de recherche comme outil de prospection (Développement de la méthode : Objectifs, déroulé détaillé)

Public concerné :

Tous professionnels de l'immobilier débutants ou confirmés.

Prérequis : aucun

Moyens pédagogique :

Vidéo projection de support pédagogique, documentation et support de cours imprimé et/ou numérisé, paperboard et ordinateur.

Méthode pédagogique :

Cours magistral, illustration par cas professionnels, échanges participatifs, retour d'expérience.

Participants : Sessions de 4 à 20 personnes maximum

Lieu de formation : France entière , en présentiel ou distanciel

Evaluation préalable à la formation :

➤ Quizz d'évaluation des connaissances.

Evaluation en fin de formation :

- L'évaluation des acquis est réalisée par un quizz à la fin de chaque session ;
- A l'issue de la formation, un questionnaire de satisfaction à chaud puis à froid ;
- Une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

Intervenant : Pascal PIRON

Formations Argonavis conseil

2022

