

**Profil du stagiaire :** Conseiller en immobilier (Transaction et Gestion)

*Pour les personnes en situation de handicap, veuillez nous contacter en amont si vous souhaitez davantage de renseignements sur ce sujet*

**Prérequis :** Avoir une expérience de la relation client

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier la définition de la Conquête de prospects
- Définir la posture du conseiller
- Observer les différentes étapes du contact avec le prospect
- Expérimenter le déroulé du contact avec le prospect
- Appliquer et analyser l'outil de suivi des infos

### PROGRAMME de la journée

- **La Conquête de prospects**
  - Identifier la définition de la Prospection
  - Définir la posture du conseiller en état de conquête
- **Les objectifs de la prospection**
  - Définir les canaux de conquête « socle commun » et les canaux « complémentaires »
  - Observer les différentes étapes d'un contact réussi avec un prospect : Escalier des victoires
- **Expérimenter le canal pige ou contact physique**
- **Organiser et structurer une prospection efficiente :** Les 3 lois de la gestion du temps
- **Mettre en place l'outil de suivi des informations**
- **Analyse des résultats**

### FORMATION / MÉTHODE

- Diaporama power point et/ou Support papier de la formation – ATELIERS - Échanges interactifs oraux et exemples d'expériences
- Évaluation formative et/ou sommative - Évaluation de satisfaction du stagiaire en fin de formation - Remise d'une attestation de présence et d'assiduité
- Plan individuel post-formation
- Synthèse après formation avec le commanditaire

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Ludique, sommatif et démonstratif
- Mode d'intervention : en présentiel

## CONQUÊTE DE PROSPECTS

- Repas pris en commun selon les règles sanitaires du moment
- Mise à disposition d'une salle équipée d'une table et d'une chaise par participant, un projecteur, un écran de projection, un paper-board, des stylos feutres et le café d'accueil
- Mise à disposition et reproductions des supports de formation par le demandeur ou par nos soins

<b>Durée</b> : 7 heures/jour x 1 jour = 7 heures	<b>Horaires</b> : 9h à 12h30 / 14h à 17h30
<b>Nombre de stagiaires</b> : Inter entreprise (de 3 à 8 personnes) ou Intra entreprise (entre 2 et 10 personnes)	<b>Lieu</b> : La ville sera indiquée sur la convention et l'adresse exacte au plus tard un mois avant la formation
<b>Tarif</b> : Voir document associé	<b>Délai d'inscription</b> : Min. 15 jours avant la formation si prise en charge par un Opérateur de Compétences. Sinon, min. 48H

**Formateurs** : Nadine Coquillat - Baptiste Coquillat - Clément Evennou - Lilian Lacorne