PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Piloter son activité avec un CRM immobilier

Le CRM est largement sous-utilisé dans les agences : saisie incomplète, suivi abandonné, statistiques inexploitées. La journée reprend les usages qui produisent réellement du chiffre d'affaires.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs, directeurs d'agence, assistants et

PRÉREQUIS
Utiliser un CRM immobilier ou être sur le point dossiers, aux biens et au secteur de l'agence. d'en déployer un.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer les données et le paramétrage du CRM.
- Organiser le suivi quotidien des contacts et des tâches.
- Exploiter le rapprochement entre biens et acquéreurs.
- Construire les indicateurs de pilotage de l'activité.
- Ancrer les bonnes pratiques de saisie dans l'équipe.

03 Programme détaillé

M1 Structurer les données · 2 h 00

- Un CRM ne vaut que par la qualité de sa saisie.
- Fiches contacts, biens et mandats : champs utiles et champs inutiles.
- Règles de saisie, doublons et nettoyage.
- Historique des échanges et traçabilité.
- Atelier : Définir les règles de saisie de l'agence.

M2 Suivre et relancer · 2 h 30

- Le quotidien.
- Tâches, rappels et routine quotidienne.
- Rapprochement automatique entre acquéreurs et biens.
- Comptes rendus de mandat et information du vendeur.
- Atelier : Construire sa routine quotidienne dans le CRM.

M3 Piloter · 2 h 30

- Des chiffres qui servent à décider.
- Indicateurs d'activité et de transformation.
- Analyse du portefeuille de mandats et des stocks.
- Réunions d'équipe appuyées sur les données.
- Atelier : Construire le tableau de bord hebdomadaire de l'agence.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
- Apports courts, ateliers et mises en situation.
- Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
- Fiches-outils, modèles et plan d'action.
- Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
- Analyse du besoin et recueil des attentes.
- Évaluation continue pendant les ateliers.
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
- Émargement des participants
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr