PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Prospection immobilière multicanale

La prospection est le premier facteur de résultat et le premier abandonné. La journée construit un plan multicanal réaliste — terrain, téléphone, numérique, recommandation — et les scripts associés, testés en séance.

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, agents commerciaux, directeurs

PRÉREQUIS
Aucun. dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

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

- Définir un secteur de prospection et en analyser le potentiel.
- Construire un plan de prospection multicanal réaliste.
- Maîtriser les scripts de prise de contact téléphonique et terrain.
- Exploiter les sources de détection de projets de vente.
- Organiser le suivi et la relance des contacts.

03 Programme détaillé

M1 Secteur et plan de prospection · 2 h 00

- Travailler moins de secteur, mieux.
- Analyse et découpage du secteur, potentiel et concurrence.
- Définition d'objectifs d'activité réalistes.
- Construction du plan hebdomadaire et arbitrage des canaux.
- Atelier : Construire son plan de prospection hebdomadaire.

M2 Prospection terrain et téléphonique · 2 h 30

- Le contact direct.
- Porte-à-porte, pige et boîtage : méthode et régularité.
- Script d'appel, franchissement des objections d'entrée en matière.
- Prise de rendez-vous et qualification du projet.
- Atelier : Entraînement téléphonique en binômes, avec débrief.

M3 Recommandation et canaux numériques · 2 h 30

- Faire venir les contacts à soi.
- Réseau, recommandation et prescripteurs locaux.
- Présence numérique et traitement des demandes entrantes.
- Suivi des contacts, relances et transformation.
- Atelier : Construire son plan de relance sur 90 jours.

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