

# 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 adapté 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 15 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*

2023 - 2024