



## Prérequis

Aucun

## Public

Agents Immobiliers

## Objectifs

Se doter de véritables armes de prospection

Préparer leur prospection

Déterminer leurs axes de prospection

Prospecter avec des scripts

Maîtriser les argumentaires de vente

## Pédagogie

Approche participative et mise en pratique

Validation des acquis par un rendu des outils adaptés à l'entreprise des stagiaires

## Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

AFEST

VISIO



N° déclaration  
22 600 288 660

# Prospection physique et immobilière

2 jours – 14 heures

## Les armes de la prospection

- Le partenariat
- Le meilleur ami
- Le script : le passage du mur

## L'organisation de la prospection

- Le farming
- Les pôles de prospection

## Comment prospecter ?

- Le porte-à-porte
- Le phoning
- Le mailing
- Le flyer
- Toutes les rencontres
- Le cumul des actions de prospection
- La récurrence
- Rentrez tous les vendeurs