

PROGRAMME DE FORMATION

Loi Alur 14h

La prospection immobilière de A à Z

Rédacteur : Nicolas MOULIGNER

 8 rue Joseph Lakanal – 31000 TOULOUSE

 06 20 11 45 11

 contact@lesformationsdelouis.com

Programme de formation – Loi ALUR

Le centre de formation :

Les formations de Louis, est un centre de formation continue professionnelle qui dispose des éléments suivants :

- Un numéro de déclaration d'activité **N°76 31 09 51 431** délivré par la préfecture de la Haute-Garonne.
- Une attestation **Qualiopi** concernant les critères qualités de la formation auprès de l'organisme certificateur Activcert.

Public :

Tous publics travaillant dans le secteur de l'immobilier sous une carte professionnelle délivrée par la CCI.

Pré-requis :

Être en activité « Négociation immobilière » en tant que

- Négociateur(trice) immobilier sous les statuts d'agent commercial, salarié...
- Gérant et/ou responsable d'agence immobilière et/ou d'un réseau immobilier.

Lieux de la formation :

La formation se réalise à distance en visioconférence.

Objectifs de la formation :

- Maîtriser les outils de prospection digitale et terrain ;
- Élaborer un plan de prospection efficace.

Nom et qualité des formateurs :

- Nicolas MOULIGNER : Formateur immobilier / Expert en évaluation immobilière
 - Titre RNCP de formateur professionnel d'adultes
 - Diplôme d'expertise en évaluation immobilière

Titre de la formation : « La prospection immobilière de A à Z » conforme au **Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.**

Déroulé de la formation :

Parcours obligatoire de 14h comprenant :

- 1 module de 14 heures formation loi Alur la prospection immobilière de A à Z

Détails des modules du parcours

La prospection immobilière de A à Z 14 heures

Objectifs pédagogique du module

- Maîtriser les outils de prospection digitale et terrain.
- Élaborer un plan de prospection efficace.

Contenu de la formation

Les bases de la prospection immobilière, Identifier ses cibles et segmenter son marché, Les outils de prospection terrain, Stratégies de prospection digitale, Structurer sa stratégie de prospection, Créer des scripts et argumentaires impactant, Suivi, relance et transformation, Automatiser et gagner en efficacité.

Moyens technique et d'encadrement

Technique :

En distanciel synchrone (FOAD) : le formateur et le stagiaire se connectent en temps réel via une plateforme de visioconférence (Teams, Zoom, etc.), avec un partage d'écran pour accompagner les échanges.

Le formateur ne prend jamais le contrôle de l'ordinateur du stagiaire. Il le guide pas à pas à travers les différentes étapes, directement sur son écran, afin de le maintenir pleinement actif et impliqué.

Encadrement de la formation :

Pour toutes demandes concernant vos dossiers, un accès à notre responsable pédagogique est possible du lundi au vendredi de 9h à 18h.

- Par tél : 06 20 11 45 11
- Par mail : contact@lesformationsdelouis.com
- Dans la partie chat du site internet : réponse sous 24h

Evaluation :

QCM : L'épreuve est réussie dès lors que le nombre de bonnes réponses est supérieur à 80%.

Attestation de fin de formation :

Une attestation de fin de formation, comptant pour la formation loi ALUR est transmise au stagiaire dès lors que :

- Le stagiaire à obtenu un résultat aux QCM de plus de 80%.