



# Booster sa prospection immobilière

A DISTANCE

PRÉSENTIEL

INTER ENTREPRISE

## Objectif de formation

Cette formation vise à permettre aux stagiaires de mettre en pratique diverses méthodes de prospection et ainsi de booster leur activité commerciale

## Programme

### 1- Les différentes méthodes de prospection traditionnelles.

- Les différentes méthodes statiques.
- Les différentes méthodes dynamiques.
- Les différentes méthodes relationnelles.
- Comment élargir son réseau : être connu et reconnu sur son secteur.

### 2-L'intérêt de l'Inbound Marketing.

- Définition et avantages de l'Inbound Marketing, l'art de faire venir les clients à soi.
- La place du digital dans la relation client.
- Les 7 grandes étapes de la stratégie de contenu.
- Cadre légal, les 5 règles d'or.

### 3-L'organisation de ses actions de prospection et l'élaboration de leur suivi.

- Règles et méthodologie.
- La gestion du temps et ses 5 principes.
- Définir ses objectifs, identifier ses cibles et les répertorier, choisir sa méthode.
- L'élaboration du suivi : le CRM outils de gestion.

### 4-La pratique d'un scénario de prospection préalablement construit.

- La construction d'un scénario de prospection.
- La mise en pratique. Le traitement des objections

## Infos pratiques

 **Type de formation**

 **Public cible**

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

 **Durée**

0 Heure

 **Tarif(s) net de taxe**

Nous consulter

 **Adresse**

**Quimper - CFTMI/CEL**  
145 Avenue de Keradenec,  
CS 76029,

29330 Quimper

<https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>

# Les conditions d'admission

## Prérequis

Aucun pré-requis

# Le parcours de formation

## Objectifs pédagogiques

Maîtriser les différentes méthodes de prospection traditionnelles, y compris les méthodes statiques, dynamiques et relationnelles Comprendre et appliquer les principes de l'Inbound Marketing pour attirer les clients, en intégrant le digital dans la relation client Élaborer et organiser efficacement des actions de prospection, incluant la définition d'objectifs, l'identification des cibles et la mise en place d'un suivi via un CRM

## ► PRÉSENTIEL

## Modalités d'évaluations

Dans le cadre de notre process qualité, évaluation systématique des éléments acquis en cours de formation : cas pratique et/ou quizz appliqués / et/ou travaux de sous-groupes ou individuels évalués par les intervenants.

## Modalités pédagogiques

Formation dynamique et participative : apports méthodologiques suivis de nombreux cas pratiques. A partir de situations concrètes études de cas et exercices.

## Les sessions



### Quimper

- Les 27 et 28 octobre 2025

Date et mise à jour des informations : 04/04/2025

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet [www.cci-formation-bretagne.fr](http://www.cci-formation-bretagne.fr)

## Contacts



### CREIGNOU Julien

[julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh](mailto:julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh)

CFTMI/CEL Quimper - N° SIRET 130 022 932 00326 - N° d'activité 53290897729

145 Avenue de Keradennec, CS 76029, - 29330 Quimper

Tél. : 02 98 98 29 78 - [formation.quimper@finistere.cci.fr](mailto:formation.quimper@finistere.cci.fr) - <https://cci-formation-bretagne.fr/finistere>