



Booster sa prospection immobilière

A DISTANCE

PRÉSENTIEL

SUR-MESURE

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

Formation continue

Public cible

Toute personne travaillant dans le domaine de l'immobilier

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

740 € par stagiaire

Adresse

Brest - CIEL BRETAGNE

Rue du Gué Fleuri,
B.P 35,

29480 Le Relecq Kerhuon

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



Les points forts de la formation

- Cette formation est animée par une experte de l'immobilier dont les méthodes commerciales sont reconnues et ont fait leur preuves.

Les conditions d'admission

Prérequis

Aucun pré-requis

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

Maîtriser les différentes méthodes de prospection traditionnelle, 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.

Date et mise à jour des informations : 20/04/2026

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

Les sessions



Le Relecq Kerhuon

- Nous contacter
- Session du 18 au 19 juin 2026

Contacts



CREIGNOU Julien

julien.creignou@formation.bretagne-ouest.cci.bzh

CIEL BRETAGNE Brest - N° SIRET 13002293200060 - N° d'activité 53290897729

Rue du Gué Fleuri, B.P 35, - 29480 Le Relecq Kerhuon

Tél. : 02 98 30 45 75 - cielbretagne@formation.bretagne-ouest.cci.bzh - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/finistere>