

Formation Prospection commerciale en immobilier

Immobilier Commercial / Vente

Référence de la formation : **P804**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou Accessible
à distance**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 mars 2026

Objectifs de la formation

- Prospecter de nouveaux clients
- Faire du porte à porte une réussite
- Se démarquer

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout négociateur immobilier ou autre professionnel relevant de la loi Hoguet
- Toute personne, salarié ou non, habilité par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier

Pré-requis

- Aucun

Les points forts de la formation ?

- Formation animée par un expert de la vente auprès des particuliers

Programme de la formation

1. S'introduire à la prospection

- Tester sa connaissance de la prospection
- Identifier les freins à la prospection

2. Créer une stratégie de prospection

- Identifier les réseaux, secteurs et horaires de prospection en fonction de son marché
- Sélectionner la prospection adaptée : virtuelle, téléphonique, physique)
- Organiser et planifier son action commerciale

3. Décrocher un rendez vous

- Susciter de l'intérêt
- Créer de la confiance
- Maîtriser son discours et son langage
- Gérer son attitude
- Eviter les principaux écueils

4. Faire du porte à porte une réussite

- Faire une entrée de porte - la pratique
- Gérer les objections

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Module articulé exclusivement autour des jeux de rôles

Organisation

Formation présentielle

Évaluation des connaissances

Mise en situation et/ou Questionnaire

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025