



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

PROSPECTION IMMOBILIERE : SAVOIR SE RÉINVENTER POUR SE DEVELOPPER

PRÉ-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<p>PARTIE 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Identifier les sources de développement pour 2026 ➤ Connaître les niches délaissées par les professionnels de l'immobilier ➤ Connaître les techniques de réussite pour rentrer facilement du mandat. ➤ Découvrir l'organisation des plus performants : gestion du temps, outils, organisation. <p>PARTIE 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Organiser un plan de développement sur les sources identifiées. ➤ Mise en place d'actions commerciales concrètes et ciblées. ➤ Appliquer les outils servant à se développer et optimiser son temps.
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE	<p>I. SALLE en présentiel : Supports documentaires numériques (rétroprojecteur) – Documents cas pratiques – Paperboard .</p> <p>II. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail.</p>
DATES, DURÉE ET HORAIRE DE FORMATION	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures</p> <p>HORAIRE VISIO/SALLE : précisés dans la convention</p>
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
INTERVENANT	<ul style="list-style-type: none"> - Expert formateur spécialisé en techniques commerciales immobilières : + de 20 ans d'expérience

ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation éligible loi ALUR (formation obligatoire) ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 99.74% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 378 avis entre le 24/05/2018 et le 31/12/2025.
HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (visioconférence), nous consulter. ➤ Coordinateur handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

JOUR 1 – PARTIE 1

*TOUR DE TABLE DES DIFFICULTÉS DU MARCHÉ ACTUEL (pour les professionnels en activité)

L'état du marché

- Que cela change-t-il dans le quotidien professionnel de la prospection ?

1-La modélisation des Agents performantS.

Pour chaque technique : astuce, organisation et retour sur investissement

- Le partage d'expérience du groupe présent
- Les points communs : l'état d'esprit actif et la personnalité.
- Le porte à porte d'aujourd'hui : astuces et discours
- Les commerçants locaux : supports marketing et organisation
- Facebook : groupe – marketplace - application
- L'événementiel : approche et organisation
- Le réseau des confrères : organisation et efficacité
- La pige en deux temps : technique
- La pige en direct : technique
- Les campagnes sms : organisation et public cible
- Les supports de communication marketing : notoriété et prospection indirecte
- L'associatif : astuces, supports et notoriété
- Le Mandat de recherche et la pige inversée : technique

2-Activer de nouvelles sources de prescripteur :

Le bail intergénérationnel

Les senioriales

Les prescripteurs les plus prolifiques

A l'issu du premier jour le stagiaire choisi une ou des actions de développement à mettre en place (objet du deuxième jour de formation).

- Choix d'une stratégie de développement selon :
 - Mes forces et faiblesses
 - Mon marché
 - Ma capacité financière
 - Ma motivation et ma disponibilité.

*EVALUATION ET DÉBRIEFING

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

JOUR 2 – PARTIE 2

3-Les niches de prospection à saisir pour se développer : opportunité de marché qui pourront faire l'objet de formation complémentaire.

4- Réalisation ou analyse des actions de prospection choisies et/ou entreprises.

- Aide à la mise en place concrète d'actions de prospection :
 - Actions commerciales à entreprendre
 - Budget et faisabilité
 - Fréquence des actions de prospection
 - Organisation et planning de réalisation
- Elaborations des maquettes des supports marketings ou de communication (suivant la méthode de prospection choisie et soumis à la validité du siège)
 - Quel support de communication est le plus adapté
 - Réalisation de sa mise en forme
- Ateliers pour être plus performants
 - Tableau de suivi pour augmenter les recommandations et les apporteurs d'affaire
 - Annonces immobilières gratuites.
 - Elaborer une campagne sms prospection et recommandation.

*EVALUATION ET DÉBRIEFING

APRES CHAQUE JOUR

*EVALUATION DU TRAVAIL DÉVELOPPÉ DE PROSPECTION.

*ÉVALUATION FINALE DU STAGIAIRE SUR LA FORMATION

*TOUR DE TABLE ET EVALUATION DE L'INTERVENANT

Distribution de fiches pratiques afin de pérenniser les acquis.