SPÉCIAL TECHNIQUE DE VENTE

E-VT052 — La prospection, un réel atout pour sauver son activité

Satisfaction du module non évaluée Nouveauté 2026

PROGRAMME

OBJECTIFS

Cette formation vise à développer une prospection efficace en apprenant à s'organiser sur le terrain et à gagner en assurance. L'objectif est de permettre à l'apprenant de rentrer davantage de mandats et de ne plus avoir peur de frapper aux portes pour devenir le premier vendeur.

INTRODUCTION :

Qu'attendez-vous de cette formation ?
Contrairement au discours des influenceurs, la prospection reste le moyen le plus efficace d'imposer sa marque et de rentrer du mandat exclusif.

Partie 1 / Organiser sa prospection

- Mandat exclusif VS mandat simple
- Le farming ou la prospection
- Le classeur de synthèse en retour d'expérience

Partie 2 / La présence terrain

- Comment s'organiser
- Les supports de preuve et d'efficacité
- Comment capter le lead
- Outils de prospection

Partie 3 / Les flyers

- Flyer acheteurs / vendeurs
- Flyers gros pack sécurité
- Les ventes privées

Partie 4 / Approche humaine en prospection

- Relation terrain
- Le parrainage
- Affronter les prospects
- Préparer son approche
- L'impact de l'attitude et du discours

Partie 5 / Comment réussir sa prospection

- Maîtriser le discours pour avoir confiance
- Gérer les objections
- Les panneaux de particuliers comme un atout
- Les 3 piliers d'une prospection réussie

Partie 6 / Pour approfondir

- Leçon de vie pour les collaborateurs
- Guide de la prospection
- Les méthodes qui fonctionnent
- 7 techniques incontournables de prospection immobilière
- Tendance et stratégie

Conclusion

La prospection doit être régulière.
Il faut que vous soyez bien organisé.
Planifier votre passage 3 jours par semaine, et conserver 2 jours pour le farming.

PUBLIC, PRÉREQUIS

Nombre de participants:
Minimum : 1
Public: Tout public
Prérequis: aucun

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION

Assistance technico-pédagogique du lundi au vendredi par mail de 9h à 18h. En dehors de ces horaires, vous pouvez nous contacter par mail également, nous vous répondrons durant les heures d'ouverture.
Réponse sous 12 heures ouvrés.
Contenus vidéo, textes à visionner et fiches à télécharger. Évaluation des compétences par des cas pratiques; études de cas et mises en situation.
Une attestation de formation sera délivrée après validation des modules.

APTITUDES ET COMPETENCES DU FORMATEUR

Notre équipe de consultants et de formateurs, experts confirmés, interviennent dans les métiers de l'immobilier (transaction, ADB, syndic…) depuis plus de 20 ans.
Ce parcours a été conçu par Yann Simon, expert conseil en formation et dirigeant de Vision2i.
Chaque année, il forme 6 500 apprenants et accompagne 1 250 centres de profit, faisant de lui une référence incontournable dans le domaine commercial et immobilier.

DURÉE ET MOYENS

D'une durée de 7 heures et entièrement à distance, le parcours alterne vidéos avatar, audios, documents pratiques, quiz, contenus YouTube et articles externes afin de dynamiser l'apprentissage.
Il vous faudra avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone.
Formation accessible aux personnes atteintes d'un handicap moteur ou auditif.

© VISION 2I

POUR TOUT **RENSEIGNEMENT**
Tél. 02 40 94 70 48 / Mail. vision2i@vision2i.fr / **www.vision2i.fr**
RCS Nantes - SIREN 483 552 584 - N° Organisme de format° 52 44 04688 44
Ce document est la propriété de V2I.Toute reproduction est interdite