campus E-learning

Prospection et prise de mandat

Générer, qualifier, sécuriser

Programme de formation à distance

2h
Durée de la formation

Actions de formation



La formatrice

Angélique Aumord
Référente en estimation et négociation immobilière

Découvrez une formation qui transforme la prospection d'une activité subie en un véritable levier de flux régulier et de mandats qualitatifs.

À l'issue de ce module, vous disposerez de toutes les clés pour construire un flux de prospects constant et diversifié, comprendre le profil et les attentes réelles d'un vendeur, et valoriser un bien de manière stratégique selon la cible acquéreur visée.

Objectifs pédagogiques

- Développer une posture de prospection différenciante
- Structurer une activité de génération de prospects régulière et diversifiée,
- Comprendre et qualifier les projets vendeurs pour adapter sa stratégie commerciale à chaque profil
- Valoriser un bien de manière stratégique
- Sécuriser la prise de mandat



Compétences visées / Objectifs opérationnels

- Qualifier un prospect dès les premiers échanges et identifier son profil
- Identifier les motivations, les freins et les attentes réelles d'un vendeur
- Valoriser un bien de manière crédible et différenciante selon la cible
- Construire une prise de mandat cohérente, fluide et naturelle
- Sécuriser le mandat et éviter les erreurs fréquentes

Programme de formation asynchrone

INTRODUCTION	Présentation
LEÇON 1	Définir la prospection et la prise de mandat aujourd'hui
LEÇON 2	Créer un flux régulier de prospects
LEÇON 3	Comprendre le vendeur avant de chercher à signer
LEÇON 4	Aller plus loin dans la prospection
LEÇON 5	Se démarquer grâce à la valorisation du bien
LEÇON 6	Construire une prise de mandat cohérente et naturelle
LEÇON 7	Sécuriser le mandat et cadrer la relation
LEÇON 8	Les erreurs fréquentes et les bons réflexes
LEÇON 9	Ancrer une vision plus moderne et plus efficace de la prise de mandat

La formatrice



Angélique Aumord
Référente en estimation et négociation immobilière

Ancienne Directrice d'agence, Angélique Aumord accompagne depuis plus de 15 ans des professionnels de l'immobilier autour de la prospection et de la prise de mandat.
Son travail porte sur la posture commerciale et l'écoute active, avec une conviction simple : mieux comprendre le projet du vendeur compte souvent plus que la quantité d'arguments avancés.
Issue du terrain, elle partage dans ce module des repères concrets, construits à partir de situations rencontrées au fil de ses années d'expérience en agence.

Public visé par la formation

- Agent ou mandataire immobilier souhaitant renforcer ses pratiques commerciales sur des sujets réglementaires et technologiques en pleine évolution
- Professionnel de l'immobilier confronté à des situations sensibles nécessitant vigilance, argumentation ou accompagnement spécifique
- Toute personne souhaitant développer une expertise en immobilier

Conditions d'accès à la formation

- Identification des besoins et du projet de l'apprenant
- Questionnaire d'entrée

Prérequis

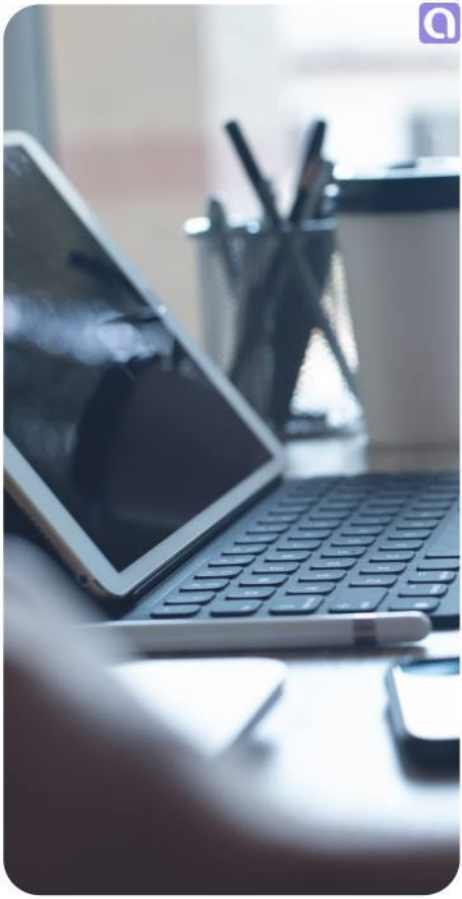
- Absence de prérequis

Délais d'accès

- Accès dans les 24 h ouvrables

Effectif plancher/plafond :

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- Formation à distance synchrone et asynchrone (FOAD) accessible sur la plateforme e-learning d'Apimo Campus
- Accompagnement en direct ou en différé
- Plateforme accessible 7j/7
- Accès au centre de ressources numériques

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation des besoins et attentes de l'apprenant
- Évaluation formative par séquences
- Évaluation finale à l'issue de la formation sous forme de QCM
- Attestation de suivi de formation
- Enquête qualité à l'issue de la formation

Admission

1. Prenez rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour identifier vos besoins et votre projet et ainsi choisir la bonne formation.
2. Vous signez votre contrat de formation sur la plateforme et vous procédez au règlement.
3. Vous accédez à la formation.

Accessibilité

Pour accéder à votre espace de formation :

Si vous avez déjà un compte Apimo Campus

Vous pouvez utiliser vos identifiants (si vous avez perdu votre mot de passe, vous pouvez utiliser la fonction "mot de passe oublié")

Si vous n'avez pas encore de compte

Vous recevez par e-mail vos identifiants.

Accédez à la plateforme



Ces accès sont personnels et confidentiels.

Ressources & services numériques

Dans votre espace de formation, vous aurez accès :

- À l'intégralité des modules vidéos
- Aux ressources et supports numériques (visuels, aux liens, PDF, tableaux...)
- Etc.

Moyens technologiques

En vous inscrivant à la formation vous vous engagez à être muni des moyens technologiques suivants :

- Un ordinateur ou appareil mobile : un ordinateur portable ou de bureau avec un bon processeur, ou une tablette/smartphone
- De son
- Une connexion Internet stable

Logiciels et applications

- Navigateur web à jour :

Google Chrome, Firefox, Safari, ou Edge recommandé

Durée et modalité d'organisation

- Durée : 2 h
- Possibilité d'entrer en formation toute l'année
- Accès dans les 24 h ouvrables

Lieu

- Formation à distance

Tarifs

- Prix public : 42 euros TTC
- Frais pédagogiques compris. Règlement à l'inscription

Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement

Modalités de financement

- Financement personnel.

Accessibilité et prise en compte des situations de handicap :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en oeuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référente handicap :
Romane Frayssinet
romane.frayssinet@apimo.com

Informations et inscriptions :

- E-mail de contact du référent pédagogique et administratif : campus@apimo.com

Commencez votre projet dès aujourd'hui