

# Devenir une référence de son secteur grâce à la prospection intentionnelle cross canal

1H30 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Comprendre pourquoi mieux prospecter est devenu essentiel pour votre business
- Comprendre comment définir une stratégie efficace pour devenir une référence sur votre secteur
- Comprendre comment et pourquoi utiliser un outil de suivi commercial
- Comprendre comment réaliser un entonnoir de conversion
- Savoir comment définir le potentiel réel d'un territoire de prospection
- Vous fixer des objectifs de prospection clairs et les atteindre
- Mettre en place une stratégie de prospection cross canal

## Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

## Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

## Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

## Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

## Date de diffusion

02/04/2020



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

### 01 Introduction

### 02 Prospection et accompagnement : l'importance des chiffres

### 03 Territoire et mindset

### 04 Nouvelles règles et prospection 2.0

### 05 Fréquence de contact et leviers d'influence

### 06 Conclusion

### 07 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

## Intervenant(s)

### Sébastien Tedesco

Fondateur de l'académie Accelerimmo, auteur du livre L'Extinction et directeur de la performance chez Keller William.

[sebastien@gstos.fr](mailto:sebastien@gstos.fr)