

Transformer ses leads en clients avec une méthode et une organisation commerciale structurée

2H00

100 % EN LIGNE

NIVEAU INTERMÉDIAIRE

Réf. PV-TRAN

PUBLIC CONCERNÉ

Conseiller immobilier · Négociateur immobilier · Agent immobilier · Gestionnaire locatif

PRÉREQUIS

Pédagogiques · Avoir un ordinateur et une connexion internet.
Techniques · ordinateur ou tablette, connexion internet, navigateur à jour.

TARIFS

99 € HT à l'unité · Incluse dans les formules illimitées Transaction et Gestion locative

MOYENS TECHNIQUES

E-learning · Plateforme LMS 24/7 · Hotline lun-ven 9h-19h

MÉTHODES

Vidéos, cas pratiques, exercices, quiz de fin de formation.

SUIVI

Traçabilité des connexions, traqueur d'activité, relevé horodaté



Accessible aux personnes en situation de handicap. Référent : Vincent Lecamus, vince@immo2.pro

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DE LA FORMATION

- Distinguer les leads froids, tièdes et chauds selon leur maturité
- Identifier les sources de prospects les plus qualitatives
- Appliquer une boucle de relance en six messages diversifiés
- Structurer une organisation commerciale réactive et disciplinée
- Concevoir un tableau de bord avec des indicateurs clés de performance

PROGRAMME DE LA FORMATION

7 chapitres · 31 modules · 2H00

- 01 Chapitre 1 — Comprendre les prospects et les leads
- 02 Chapitre 2 — Anticiper les nouveaux comportements et l'intelligence artificielle
- 03 Chapitre 3 — Qualifier le prospect grâce au cycle de vie et à la découverte client
- 04 Chapitre 4 — Structurer sa réactivité commerciale
- 05 Chapitre 5 — Piloter son activité avec des indicateurs clés de performance
- 06 Chapitre 6 — Conclusion et passage à l'action
- 07 Chapitre 7 — Quizz et finalisation de la formation

INTERVENANT(S)



Vincent Lecamus

Cofondateur d'Immo2 et du Campus. Conférencier expert de la proptech et du marketing digital immobilier.

VALIDATION DES ACQUIS

70 %

Score minimum au quiz final, repassable sans limite

Suivi

Certificat de réalisation et relevé de connexions délivrés à l'issue

12 mois

Durée d'accès après validation de l'inscription

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Les indicateurs de performance (note moyenne et détail par critère) sont publiés dès que la formation atteint 25 notations d'apprenants. Cette formation n'a pas encore franchi ce seuil de représentativité.

