Organisme de formation : AM&JT, siège social 16 esplanade du champ de mars 35000 Rennes RCS de Rennes sous le SIRET n° 834 595 126 00014 – numéro d'enregistrement 53351021735 représentée par : M. Adam & M. Tabore

PACK 42h prospection immobilière

Public visé

Agents immobiliers

Agents commerciaux ou mandataires en immobilier

Conseillers en immobilier

Objectifs de la formation

Maîtriser les différentes méthodes de prospection

Mener à bien une négociation

S'adapter à l'environnement digital d'aujourd'hui

Contenu de la formation

Les méthodes de prospection

La négociation à l'heure du digital

De l'utilisation des réseaux sociaux

Le marketing d'hier vs le marketing d'aujourd'hui

Moyens et méthodes pédagogiques

Avoir un accès internet et un ordinateur, une tablette ou un smartphone (FOAD)

Contenus vidéo et textes à visionner, fiches à télécharger

Assistance technico-pédagogique 7j/7 9h-19h

Formations accessibles aux personnes atteintes d'un handicap auditif, moteur ou cognitif.

Modalités de suivi

Assistance technico-pédagogique 7j/7 9h-19h par chat, téléphone ou email

Encadrement pédagogique assuré par Julien TABORE, master en droit privé

Suivi technique assurée par Médéric ADAM, informaticien

Évaluation – Sanction - Durée

QCM intermédiaire et final (obtenir un score supérieur à 80%)

Délivrance d'une attestation automatiquement après 42 heures et l'obtention des 3 QCMs

Durée de la formation : 42 heures (accès illimité modulé selon code du travail au rythme de l'apprenant)

Site accessible aux handicaps auditifs, moteurs, cognitifs.

Formez-vous sur notre réseau en ligne, Loi ALUR, Formations DDA & IAS, formation IOBSP