

ATELIER 11

Prospecter sans se mettre en faute

Durée	3 h 30	Intervenant	Frédéric WALTHER - Expert immobilier agréé
Public	Agents immobiliers, responsables d'agence, négociateurs, mandataires et professionnels de la transaction.	Modalités	Présentiel ou distanciel synchrone selon la session.

Objectif général	Organiser une prospection immobilière commerciale en maîtrisant les principales règles applicables aux canaux utilisés et à la gestion des données de prospects.
Objectifs opérationnels	• Distinguer les règles de base selon le canal : téléphone, SMS, e-mail et fichiers. • Identifier les informations et preuves à conserver. • Gérer opposition, consentement lorsqu'il est requis et durée de conservation. • Mettre en place une procédure simple de prospection utilisable par l'équipe.
Contenu de l'atelier	• Panorama des canaux de prospection et des risques associés. • Collecte et utilisation des coordonnées : principes de transparence, finalité et traçabilité. • Gestion des oppositions, consentements et preuves dans l'organisation commerciale. • Atelier : construire une procédure de prospection et traiter plusieurs cas pratiques.
Prérequis	Maîtriser les fondamentaux de la transaction immobilière.
Méthodes pédagogiques	Pédagogie active : apports ciblés, études de cas, analyse de documents, mises en situation et débriefing.
Moyens et supports	Support de formation, dossiers pratiques, grilles d'analyse, check-lists et modèles.
Évaluation des acquis	Résolution de cas de prospection et construction d'une procédure interne synthétique.
Livrable participant	Procédure de prospection conforme et fiche de traçabilité.
Suivi / validation	Émargement ou traçabilité de connexion, évaluation des acquis, supports et attestation de fin de formation.
Accessibilité	Besoins spécifiques à signaler en amont afin d'étudier les aménagements pédagogiques ou techniques possibles.