PROSPECTION

# La prospection en immobilier

De la corvée subie à un système qui construit votre notoriété — et vos mandats. Terrain, pige, ciblée, réseaux, satisfaction client, dans le nouveau cadre légal.

| DURÉE | TARIF | FORMAT | LOI ALUR |
|---|---|---|---|
| **2 jours**<br>14 heures de formation | **3 600 €** par entreprise (intra) 1 800 € / jour<br>**580 €** par indépendant 290 € / jour / pers.<br>Net de TVA — TVA non applicable, art. 261-4-4° du CGI. Prise en charge OPCO / AGEFICE possible. | **Présentiel**<br>Jusqu'à 25 personnes | **Éligible**<br>Formation continue obligatoire |

## POURQUOI CETTE FORMATION

**1 — Une posture d'expert, pas de demandeur**
Redevenir l'agent qui apporte de la valeur à son secteur — et que le vendeur appelle en premier.

**2 — Cinq leviers maîtrisés**
Terrain, pige chaude et froide, prospection ciblée, réseaux sociaux, réseau personnel — chacun avec sa méthode et ses ateliers.

**3 — Un système qui tient dans la durée**
Secteur cartographié, pipeline de suivi, objectifs SMART et plan d'actions adapté à son profil.

### PUBLIC

- Négociateurs et conseillers immobiliers débutants ou confirmés
- Managers et directeurs d'agence

### PRÉREQUIS

Aucun

### NIVEAU

Débutant à confirmé

### MODALITÉS

Présentiel

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

OBJECTIF GÉNÉRAL

Construire et tenir dans la durée un système de prospection régulier, conforme au cadre légal, qui installe sa notoriété sur son secteur et génère des mandats.

*À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

01 Comprendre pourquoi la prospection est le socle de l'activité et lever ses blocages
02 Adopter une posture d'expert qui apporte de la valeur au vendeur
03 Qualifier son secteur, le découper en micro-secteurs et planifier sa prospection
04 Conduire une prospection terrain et concevoir une animation de secteur
05 Réaliser une pige chaude et froide et traiter les objections (QARIC)
06 Mener une prospection ciblée, de la veille au propriétaire
07 Appliquer le cadre légal du démarchage en vigueur depuis le 11 août 2026
08 Activer avis clients et IA, structurer son pipeline et son plan d'actions
09 Savoir adapter son mode de prospection à ses objectifs personnels

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Jour 1 — Changer sa vision et construire les fondations

**1 — Le métier d'agent immobilier en 2026**
- Marché, taux, prix, concurrence
- Une image abîmée : comment réagir
- L'agent immobilier, un expert en huit domaines

**2 — Changer sa vision de la prospection**
- Pourquoi prospecter ; les blocages émotionnels
- Sortir du rôle de demandeur — atelier : vos entrées en matière
- Une course de fond : régularité, pas intensité

**3 — Construire les fondations**
- Qualifier son secteur — atelier : ses micro-secteurs
- Organiser sa prospection : planning, objectifs, discours, outils
- Préparation mentale

**4 — La prospection terrain et les événements**
- Contacts, accès, équipement, signaux à repérer
- Créer des événements — atelier : son animation de secteur

### Jour 2 — Pige, prospection ciblée, réseaux et pipeline

**1 — La pige chaude et la pige froide**
- Préparer son phoning, la posture au téléphone
- Apporter de la valeur, traiter les objections (QARIC)
- Jeu de rôle « le phoning à deux » ; réactiver un fichier dormant

**2 — La prospection ciblée**
- Veille, historique du bien, localisation, propriétaire
- Atelier : « l'enquête ciblée »

**3 — Réseaux, réseau personnel et cadre légal**
- Réseaux sociaux et réseau personnel
- Le démarchage depuis le 11 août 2026 : du Bloctel au consentement

**4 — La satisfaction client, moteur de prospection**
- Avis Google : obtenir, répondre, cadre légal
- L'IA comme prescripteur — atelier : passez le test de l'IA

**5 — Le pipeline et le plan d'actions**
- Gérer l'information et le suivi
- Objectifs SMART, prospecter selon son profil, plan d'actions

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### MOYENS PÉDAGOGIQUES
- ✓ Présentation projetée et support remis
- ✓ Ateliers pratiques et jeux de rôle (entrées en matière, micro-secteurs, animation, phoning, enquête ciblée, test de l'IA)
- ✓ Auto-diagnostic prospection et plan d'actions personnel
- ✓ Travail en sous-groupes, études de cas

### SUIVI ET ÉVALUATION
- ✓ Questionnaire d'auto-positionnement avant la formation
- ✓ Tour de table en début de formation
- ✓ Évaluation des compétences en fin de formation
- ✓ Questionnaire de satisfaction à chaud

**Intervenant · Antoine MESNARD**

Ancien professionnel des Ressources Humaines (10 ans), puis 20 ans à la direction d'agences immobilières et de cabinets d'administration de biens : Antoine MESNARD connaît de l'intérieur les enjeux commerciaux et managériaux du secteur.

## INFORMATIONS PRATIQUES

**LIEU**
France entière

**DÉLAI D'ACCÈS**
1 semaine après signature de la convention

**ACCESSIBILITÉ**
Formation accessible aux personnes en situation de handicap : nous contacter pour adapter le parcours.

**INSCRIPTION**
Convention de formation signée, questionnaire d'auto-positionnement envoyé avant la session.

**FINANCEMENT**
OPCO (salariés) ou AGEFICE (dirigeants et indépendants) — AM Consulting constitue le dossier avec vous.

**CONTACT**
Antoine MESNARD
antoine@amcformation.com
06 75 15 84 15