

Prospection immobilière : Générez plus de leads et signez plus de mandats

Lien : https://maroc-performance.com/formation/prospection-immobiliere-generez-plus-de-leads-et-signez-plus-de-mandats

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
COM15

CATÉGORIE
Prospection et Vente Immobilière

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux de la prospection immobilière
- Mettre en place une stratégie de prospection efficace
- Générer des leads qualifiés et des mandats
- Maîtriser les techniques de prospection terrain, téléphonique et digitale
- Optimiser le suivi et la conversion des prospects
- Améliorer les techniques de négociation immobilière
- Utiliser les outils CRM pour structurer l’activité commerciale
- Développer une performance commerciale durable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Agents immobiliers et négociateurs
- ✔ Mandataires et indépendants en immobilier
- ✔ Responsables d’agences immobilières
- ✔ Conseillers commerciaux débutants ou confirmés
- ✔ Toute personne souhaitant se lancer dans la prospection immobilière

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à la prospection immobilière

- Rôle de la prospection dans l’activité immobilière
- Cycle de vente et génération de mandats
- Types de prospection (terrain, digitale, téléphonique)

2 / Définition de la stratégie de prospection

- Identification des objectifs commerciaux
- Ciblage des zones géographiques et segments
- Planification des actions de prospection

3 / Constitution et qualification des fichiers prospects

- Création de bases de données qualifiées
- Segmentation des prospects
- Mise à jour et enrichissement des fichiers

4 / Techniques de prospection terrain

- Porte-à-porte et boîtage
- Organisation des tournées de prospection
- Optimisation du contact direct

5 / Prospection téléphonique (cold calling)

Maroc Performance

- Préparation des scripts d’appel
- Gestion des objections
- Techniques de closing téléphonique

6 / Prospection digitale

- Utilisation des réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, etc.)
- Publicité en ligne et génération de leads
- Automatisation des campagnes marketing

7 / Gestion de la relation client et suivi des prospects

- CRM immobilier et suivi des contacts
- Relances efficaces et organisation
- Transformation des prospects en mandats

8 / Techniques de négociation immobilière

- Bases de la négociation commerciale
- Argumentation et valorisation des biens
- Techniques de persuasion

9 / Mesure de la performance et amélioration continue

- Indicateurs clés (nombre de leads, taux de conversion)
- Analyse des résultats de prospection
- Ajustement de la stratégie commerciale

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

26 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
13 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 17 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés