

Agents immobiliers : maîtrisez la prospection et développez un portefeuille de mandats performant

Lien : https://maroc-performance.com/formation/agents-immobiliers-maitrisez-la-prospection-et-developpez-un-portefeuille-de-mandats-performant

DURÉE
4 jours (28h)

RÉFÉRENCE
COM47

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
- Structurer une stratégie de prospection efficace
- Développer un portefeuille de mandats qualifiés
- Maîtriser les techniques de prospection terrain et digitale
- Améliorer la prise de contact et la relation client
- Optimiser le taux de conversion des prospects en mandats
- Utiliser les outils digitaux et CRM immobiliers
- Améliorer la performance commerciale globale
- Développer une activité immobilière rentable et durable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Agents immobiliers
- ✔ Négociateurs immobiliers
- ✔ Conseillers en immobilier
- ✔ Mandataires immobiliers
- ✔ Responsables d’agences immobilières
- ✔ Assistants commerciaux immobilier
- ✔ Indépendants en immobilier
- ✔ Toute personne souhaitant développer une activité de prospection immobilière

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Comprendre les enjeux de la prospection immobilière

- Rôle de la prospection dans l’activité immobilière
- Typologie des mandats (vente, location)
- Indicateurs de performance commerciale

2 / Définir sa zone de prospection

- Segmentation géographique
- Analyse du marché local
- Identification des secteurs à fort potentiel

3 / Construire une stratégie de prospection

- Plan d’action commercial
- Objectifs de prospection
- Organisation du temps terrain

4 / Techniques de prospection terrain

- Porte-à-porte et distribution de supports
- Détection des biens à vendre
- Approche directe des propriétaires

5 / Prospection téléphonique efficace

Maroc Performance

- Scripts d’appels
- Gestion des objections
- Prise de rendez-vous qualifiés

6 / Prospection digitale et réseaux sociaux

- Utilisation des plateformes immobilières
- Facebook, LinkedIn et Google Business
- Génération de leads en ligne

7 / Qualification des prospects

- Analyse des besoins vendeurs
- Estimation des biens
- Priorisation des contacts

8 / Conversion des prospects en mandats

- Techniques de négociation
- Argumentaire de prise de mandat
- Fidélisation des propriétaires

9 / Suivi et optimisation de la performance

- Suivi des contacts et relances
- CRM immobilier
- Analyse des résultats et ajustements

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

24 au 27 Nov. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
04 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
29 Juin au 02 Juil. 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