Agent immobilier : la prospection immobilière

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 26207572F — Mise à jour : 21 mai 2026

Organisme responsable : **STRAFORMATION**

Présentation de la formation

Objectifs

- Maîtriser tous les aspects de la prospection dans l'achat et dans la vente d'un bien immobilier
- Savoir négocier à l'achat et à la vente immobilière
- Développer l'esprit et les bons réflexes de l'agent immobilier.
- Maîtriser les logiciels Piges et les outils indispensables de l'agent immobilier.

Programme

Comprendre la prospection immobilière

- Définition d'une prospection immobilière ;
- Quel est son objectif ?
- Réussir sa prospection tout en transmettant une bonne image de l'agence ;
- Les erreurs à éviter.

Analyser et se faire une idée du secteur

- Définir une stratégie commerciale ;
- Maîtriser les logiciels Piges.

Définir ses objectifs

- Se fixer des objectifs ;
- Déterminer un secteur de prospection ;
- Faire le suivi de ses performances ;
- Repérer les typologies et pathologies d'un bâtiment ;
- Définir le plan de financement des acheteurs d'un bien immobilier.

Les différentes méthodes de prospection

- La prospection téléphonique ;
- La pige ;
- Le boitage ;
- Le mailing ;
- Les panneaux/La vitrine ;
- Le picking ;
- Le relationnel ;
- Les réseaux sociaux.

Prospecter et négocier un bien immobilier

- Réussir la négociation afin d'obtenir le meilleur mandat, location…
- Analyser l'offre et la demande pour le marché de l'immobilier ;
- Analyser les demandes et attentes des clients ;

- Savoir négocier le montant de la transaction et de la commission ;
- Faire le suivi du dossier pour chaque étape.

Maîtriser les lois et les règles immobilières

- Les obligations et les devoirs de l'agent immobilier ;
- Réaliser des opérations immobilières en respectant les lois ;
- Loi Houget ;
- Loi Alur ;
- Suggérer et éclaircir sur les incidences fiscales d'une opération immobilière.

Le marketing immobilier

- L'inbound marketing ;
- L'outbound marketing.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**Sans niveau spécifique**

Métiers associés

K1903 — Défense et conseil juridique

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2286958S	Mixte	Rennes	02/05/2026	31/07/2027

Source : GREF Bretagne #26207572F