

**VIP SCHOOL**

Email : [vipco1.fr@gmail.com](mailto:vipco1.fr@gmail.com)

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



## PROGRAMME DE FORMATION

**Gagnez et valorisez de nouveaux mandats**

### Objectifs pédagogiques

**Objectif général de la formation :** Perfectionnement, élargissement des compétences

**Objectif pédagogiques de la formation :**

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Savoir prospecter sur le terrain et en digitale
- Adopter de meilleures pratiques pour les photos immobilières
- Gérer les vidéos pour les réseaux sociaux

### Organisation de la formation chez VIP FORMATIONS

**Durée :** 14.00 heures

**Tarif :** 500.00 € pour la totalité de la formation

Aucun frais supplémentaire ne sont à prévoir.

**Modes de financement possibles :**

- OPCO (opérateurs de compétences)
- Pôle emploi
- Autofinancement

Nous pouvons vous accompagner dans vos démarches de financement

## VIP SCHOOL

Email : [vipco1.fr@gmail.com](mailto:vipco1.fr@gmail.com)

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE



**Lieu :** À distance (E-learning)

**Profils des stagiaires :** Toute personne possédant une carte professionnelle en immobilier et toute personne exerçant une activité immobilière.

### Prérequis :

- Être intégré dans une structure immobilière
- Aucun niveau de connaissance préalable n'est nécessaire
- Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone
- Avoir une connexion internet

### Moyens pédagogiques et techniques :

- Accès au cours en ligne : cours théorique au format vidéo et quiz, accessible via un ordinateur ou une tablette.
- Assistance par téléphone et/ou email
- Supports E-learning sur la plateforme.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

- Relevé de connexion ou émargement numérique.
- Test de positionnement.
- Quiz durant et en fin de module.
- Questionnaire de satisfaction.

### Modalités d'obtention :

Délivrance d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation de l'action de formation.

### Modalités et délais d'accès :

- Inscription via un formulaire en ligne ou par contact direct avec le service formation.
- Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation sur nos différents sites et des places disponibles, en constante évolution.
- Durée estimée pour intégrer la formation : 7 jours

### Accès handicap :

Les personnes en situation de handicap bénéficient d'un suivi et d'un accompagnement adapté par le référent handicap. Pour tout besoin d'adaptation, merci de nous contacter : [vipco1.fr@gmail.com](mailto:vipco1.fr@gmail.com)

### Agenda :

Entrée permanente



## Déroulé pédagogique

### Module 1 - La Prospection Terrain

- La préparation
- La méthode AIDA
- Le boitage
- Le porte-à-porte
- La pige
- Les prescripteurs

### Module 2 - La prospection digitale

- Les réseaux sociaux et la prospection
- Les formulaires d'estimation et ses propres mandats en stock
- La newsletter et la prospection
- Le RGPD dans la prospection
- Les fichiers partagés et la prospection

### Module 3 - Devenez imbattables dans le traitement des acquéreurs

- Découvrir le projet d'achat d'un acquéreur : La préparation
- Découvrir le projet d'achat d'un acquéreur : La découverte
- Home staging: Oui ou Non ?
- L'organisation des visites
- Conclure une vente
- Sécuriser une vente
- Le suivi de l'acquéreur

### Module 4 - Adoptez les meilleures pratiques pour vos photos immobilières

- Parlons matériel
- Comment valoriser une pièce
- La préparation du reportage
- Au début du reportage
- Les étapes pour chaque photo
- Après le reportage

### Module 5 - Dix idées de contenus vidéo pour vos réseaux sociaux

- Quelques explications avant de commencer
- Annoncez vos mandats et parlez de votre enseigne
- Parlez de votre quotidien et célébrez vos victoires
- Parlez de votre secteur et appuyez-vous sur les commerçants locaux
- Montrer votre expertise et faites témoigner vos clients
- Montrer les coulisses et parlez (un peu) de vous
- Nos conseils pour appliquer ces idées et on passe à l'action

**VIP SCHOOL**

Email : [vipco1.fr@gmail.com](mailto:vipco1.fr@gmail.com)

Tel : 04 22 44 77 41

1110 Chemin Des Plantades, Centre d'affaires Grand Var, Bâtiment B

83130 LA GARDE

**Indicateurs pour l'année 2024****2****100 %****100 %****stagiaires accompagnés****de réussite****de satisfaction****Nous contacter :**

**04 22 44 77 41**  
**[vipco1.fr@gmail.com](mailto:vipco1.fr@gmail.com)**

MAJ le 15/01/2025