

FORMATION IMMOBILIER · CONFORME LOI ALUR · OUVERTE À TOUS

Pack Prospection immobilière de A à Z — 14H

100 % à distance · 14 heures · **Ouverte à tous** : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, comme professionnels de l'immobilier. Attestation de fin de formation remise à chacun — conforme Loi ALUR pour le renouvellement de la carte professionnelle (CCI).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Formation comptabilisée au titre de l'obligation de formation continue Loi ALUR. À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Actualiser et perfectionner ses compétences de prospection conformément à l'obligation de formation continue Loi ALUR.
- Construire une stratégie de prospection en analysant son secteur et déployer des actions efficaces pour générer plus de mandats.
- Adopter les bonnes pratiques de prospection 360° (terrain, digital, relationnel).
- Mesurer la performance de ses actions et sécuriser sa pratique commerciale.

PUBLIC CONCERNÉ

Ouverte à tous, sans condition d'exercice : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, comme titulaires de la carte professionnelle (mentions T et/ou G), agents, négociateurs et collaborateurs soumis à l'obligation de formation continue Loi ALUR.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Formation accessible à toute personne intéressée par l'immobilier. Disposer d'un accès internet et d'un navigateur à jour.

DURÉE & FORMAT

14 heures · 100 % à distance (e-learning asynchrone), accessible 7j/7 et 24h/24. Rythme libre. Durée d'accès : **2 ans**.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription en ligne sur formation.popacademy.fr. Accès immédiat à réception du paiement ; pour les **dossiers de financement**, accès au jour de début de formation prévu dans le dossier.

TARIF

149 € · TVA non applicable, art. 261-4-4°a du CGI. Éligible aux **financements** (AGEFICE, FIFPL, OPCO EP, FAFCEA selon statut).

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateforme LMS POP ACADEMY : modules vidéo, supports téléchargeables (PDF), cas pratiques. Test de positionnement initial. Assistance pédagogique par e-mail, chat et téléphone.

ÉVALUATION, SUIVI & SANCTION

Test de positionnement en amont ; quiz à l'issue des modules ; suivi du temps de connexion et de la progression (horodatage, contrôle d'assiduité). À l'issue, chaque apprenant reçoit une **attestation de fin de formation** (heures réalisées par module) ; conforme Loi ALUR, elle est valable pour le renouvellement de la carte professionnelle auprès de la CCI.

ACCESSIBILITÉ — SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : **Theo SUDRE** · theo@popacademy.fr · **05 54 54 40 04**. Étude des adaptations possibles avant l'entrée en formation.

[Découvrir la formation →](#)

Programme de la formation

MODULE 01

4H00

S'informer et analyser son secteur

- › Présentation et fondamentaux de la prospection
- › L'analyse préalable de son secteur
- › Comprendre son marché local et sa cible

MODULE 02

7H00

Prospection 360° : les stratégies gagnantes pour générer plus de mandats

- › La mise en place des actions de prospection
- › Les canaux : terrain, digital et relationnel
- › Les bonnes pratiques pour générer plus de mandats
- › Construire une routine de prospection efficace

MODULE 03

3H00

Mesurer ses actions et reproduire ce qui fonctionne

- › Préparer l'analyse de ses actions
- › Le suivi d'activité et de la performance
- › Reproduire ce qui fonctionne