POP academy

LES DIFFÉRENTES FORMES DE PROSPECTION

1H00
DE FORMATION

FORMATION IMMOBILIER · CONFORME LOI ALUR · OUVERTE À TOUS

Les différentes formes de prospection

100 % à distance · 1 heure · **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 connaissances en prospection immobilière conformément à l'obligation de formation continue Loi ALUR.
- Maîtriser les techniques de prospection active et passive pour développer son portefeuille de mandats.
- Appliquer dans sa pratique les règles encadrant la prospection : accord préalable pour le démarchage téléphonique et électronique, mandat signé hors établissement et protection des données personnelles.
- Sécuriser sa pratique professionnelle, respecter ses obligations légales et déontologiques et fiabiliser le conseil apporté au client.

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

1 heure · 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

19 € · 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, vidéo animée de synthèse, supports téléchargeables (PDF), fiche pratique et modèles prêts à l'emploi. 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 →

Indicateurs de résultats — Taux de satisfaction : **97 %** · Taux de complétion : **95 %** (mis à jour en juillet 2026). | **Cadre réglementaire** : Loi ALUR n°2014-366 du 24/03/2014 ; décret n°2016-173 du 18/02/2016 (14 h/an ou 42 h sur 3 ans) ; modules Déontologie (décret n°2015-1090) et Non-discrimination obligatoires.

ATC EDUCATION SAS (POP ACADEMY) · 2 allée Guillaumot, 33650 La Brède · SIREN 980 275 895 · Déclaration d'activité n° 75331582333 (ne vaut pas agrément de l'État) · Certifié **Qualiopi** — Actions de formation (L.6313-1), certificat n° QAL-CERT-980275895-20250926-v1 délivré par Sphinx Certification (accréditation Cofrac n° 5-0675), valable jusqu'au 24/02/2027 · contact@popacademy.fr · 05 54 54 40 04 · popacademy.fr — Programme mis à jour en octobre 2026.

POP academy

LES DIFFÉRENTES FORMES DE PROSPECTION

1H00
DE FORMATION

Programme de la formation

4 parties · quiz d'évaluation · 1 heure

PARTIE 01

Les différentes formes de prospection

- Tour d'horizon des méthodes de prospection (vidéo animée) NOUVEAU

PARTIE 02

La prospection active

- Porte-à-porte, boîtage, pige immobilière, e-mailing, réseau local
- Mise à jour légale 2026 : accord préalable pour le démarchage téléphonique et électronique NOUVEAU

PARTIE 03

La prospection passive

- Inbound marketing, vitrine, panneaux, réseaux sociaux, recommandation
- Questionnaire (QCM)

PARTIE 04

Résumé de la formation

- Mémento (mis à jour en octobre 2026)
- Fiche pratique « Prospecter en conformité 2026 » et modèles NOUVEAU