

# LES CLES DE LA PROSPECTION DIGITALE

Intervenant : **STEPHANE CARON**

Durée : **2 HEURES 30**

## / Objectif :

Maitriser la prospection dans sa forme digitale

## / Programme :

1. Les réseaux sociaux et la prospection
2. Les formulaires d'estimation et ses propres mandats en stock
3. La newsletter et la prospection
4. Le RGPD dans la prospection
5. Les fichiers partagés et la prospection

## / Moyens pédagogiques

Plateforme de e-learning type Moodle

Vidéos pré-enregistrées pour chaque thème

QCM / Quizz

Travaux pratiques

Validation des acquis à chaque étape

Tests de contrôle des connaissances en début et fin de formation

## / Public concerné

Les professionnels de l'immobilier

## / Pré-requis

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet.

Niveau de connaissance préalable nécessaire : Aucun



## / Organisme certifié

**Qualiopi**   
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes :  
ACTIONS DE FORMATIONS

## / Contact

Email : [akademie@la-boite-immo.com](mailto:akademie@la-boite-immo.com)

Tél. : 04 94 35 43 54

Un besoin spécifique lié à un handicap ?

Contactez Philippe Garcia,  
réfèrent handicap, au 04 94 354 354

DOCUMENT CRÉÉ LE 12 JUILLET 2022

SAS au capital de 1 009 950 € | Siren  
509 551 339 R.C.S TOULON | APE 6201 Z  
TVA Intracom : FR86509551339  
N° de déclaration d'activité formation  
93830559483 auprès du préfet de région PACA