



# DÉFINIR UN OBJECTIF COMMERCIAL

## FORMATION ALUR — E-LEARNING

### Objectifs de la formation

- Savoir calculer son potentiel de marché et définir des objectifs commerciaux réalistes
- Maîtriser les différentes méthodes de prospection et leurs rendements
- Établir un plan d'action concret pour atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires

### Durée

1 heure

### Tarif

19 € TTC

### Accès

6 mois

### Modalités d'accès

Formation 100 % en ligne (FOAD) accessible 7j/7 et 24h/24 via plateforme e-learning sécurisée. Assistance pédagogique du lundi au vendredi, 8h30–19h.

### Public concerné

Tous professionnels de l'immobilier : agent, mandataire, négociateur, dirigeant d'agence.

### Pré-requis

Exercer un métier relevant de la loi Hoguet. Ordinateur ou portable, connexion internet HD.

### Méthodes pédagogiques

Vidéos pédagogiques, cas pratiques, questionnaires, retours d'expérience. Accès individualisé (login/mot de passe).

### Évaluation

QCM / Quizz · Grille d'évaluation · Échange formateur (visio, téléphone, mail). Attestation de fin de formation remise au stagiaire.

### Suivi & traçabilité

Relevé de connexions horodaté, attestation d'assiduité, questionnaire de satisfaction.

### Contenu de la formation

#### ► Introduction

#### ► Le triangle magique de la réussite

Être connu et reconnu · Vente des services · Prescripteurs

#### ► Connaître son marché

Analyse du marché local · Potentiel de marché · Marché théorique vs réel

#### ► Le marché du conseiller : l'ilotage

Définition et découpage du secteur · Se faire connaître localement

#### ► L'objectif commercial

Chaîne de production · Ratios d'activité · Rendement des méthodes · Planification

#### ► Conclusion

### Mise à jour mai 2026

### POINTS CLÉS

- ✓ Validation Loi ALUR (carte T/G/S)
- ✓ Certification Qualiopi
- ✓ Accès 24h/24, 7j/7 pendant 6 mois
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ Éligible FIF-PL / AGEFICE



**Qualiopi**  
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :  
Actions de formation