



---

# PROGRAMME

"Prise en main approfondie de l'outil  
Promolead "

## *Participants*

---

Pas de minimum  
10 participants maximum en présentiel

## *Objectifs*

---

OBJECTIF GENERAL : Appréhender Promolead, de la détection d'opportunités jusqu'au suivi des accords fonciers.  
Savoir utiliser la solution pour aider dans le management de son équipe et le pilotage de l'activité pour les managers.

COMPETENCES VISEES : Découvrir l'interface au quotidien et mettre en pratique les différentes fonctionnalités

## *Public visé*

---

Tout utilisateur ayant une licence Promolead

## *Prérequis*

---

Pas de pré-requis

# *Méthodologie*

---

Appréciation de vos besoins pour vous proposer le meilleur parcours de formation.

Préparation du déroulé de formation pour anticiper des modalités pratiques et pédagogiques adaptées à chacun, afin de garantir une formation de qualité.

Nos séances de formation se veulent participatives, en alternant présentation théorique et cas pratiques.

Différentes formes d'évaluation et de suivi des acquis seront proposées en amont, en cours et en fin de formation afin d'évaluer l'acquisition des compétences et mesurer votre satisfaction.

## *Suivi et évaluation de la formation*

---

### **SUIVI**

Feuille d'émargement

### **EVALUATION**

#### En amont

Questionnaire de positionnement

#### En cours

Des exercices pratiques et quizz seront proposés pour faciliter l'appropriation des méthodes

#### En fin de formation

Pour améliorer l'offre de cette prestation, un questionnaire individuel d'évaluation des objectifs sera à remplir à l'issue de la formation

### **SUPPORT**

Accessible depuis votre espace "Informations" depuis Promolead dès l'envoi de vos identifiants

### **SUIVI POST FORMATION**

SAV accessible par mail, téléphone et si besoin visio sur demande

# *Plan de formation*

---

## Paramétrage de son compte Promolead

### Découverte du Module Prospect +

- Comment mettre en œuvre sa prospection systématique
- Création de nouveaux zonages
- Renseignement des règles d'urbanisme
- Outil de recherche pour identifier les fonciers clés

### Suivi des affaires

- Organiser sa demande au service des impôts fonciers
- Renseigner sa fiche terrain
- Consultation et Modification des informations à distance
- Création d'un compte rendu
- Création d'une tâche programmée dans le temps
- Création de l'annuaire partagé : Partenaires
- Création et sélection des supports courriers
- Développer la relation avec les propriétaires grâce à l'outil Relances (courrier, téléphonique, démarchage physique) outils en fonction de la stratégie d'entreprise
- Suivi des échéances des engagements fonciers et du projet

### Faciliter l'échange entre managers et collaborateurs

- Préparer son prochain point foncier
- Consulter les précédents comptes rendus

### Gestion des droits

- Définitions des profils
- Définitions des droits
- Transfert des données collectées

### Pilotage de l'activité

- Reporting du stock des terrains (modification des filtres)
- Reporting d'activité
- Travail collaboratif

# *Organisation*

---

**Durée totale de la formation :** 7h30 - 8h si partie Manager

**Modalités et délai d'accès :** Intra-entreprise

L'accès à cette formation est initiée par l'employeur dans le cadre de sa souscription à Promolead. Cette formation peut intervenir entre 1 semaine minimum à 6 semaines maximum en fonction de votre demande.

L'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors des divers échanges avec nos services.

**Date :** Communiquée lors de la signature de la convention

**Horaires :** 9h 12h30 ; 14h 18h ; 18h30 si partie Manager

**Modalité de déroulement :** Action de formation en présentiel

**Lieu de formation :** En Entreprise ou Centre de formation (Tour du Crédit Lyonnais - 129 Rue Servient - 69003 Lyon)

**Tarif :** à partir 3000€ ht

# *Accessibilité handicap*

---

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour une meilleure adaptation merci de nous contacter au préalable.

# Contact

---



55 cours Gambetta  
69003 Lyon

[formation@promolead.fr](mailto:formation@promolead.fr)

09.72.98.36.04