



OBJECTIF(S)

- Dans un contexte de crise, plus que jamais la visibilité permet de générer leads et chiffre d'affaires. Mais comment ne plus être dépendant des portails immobiliers ? Comment développer sa visibilité et sa notoriété et ainsi pérenniser son business immobilier ? Quels leviers activer afin de se démarquer efficacement ?
- La formation s'articule autour d'exemples concrets de professionnels immobiliers. Repartez avec des clés concrètes pour vous rendre visible et incontournable avec un budget contraint afin de développer votre chiffre d'affaires.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

I - QUELS CANAUX ET LEVIERS POUR SE RENDRE VISIBLE ? (RÉSEAUX SOCIAUX, GOOGLE, AVIS CLIENTS, FICHIERS PROSPECTS/CLIENTS, INBOUND MARKETING, VIDÉOS, ETC..)

II - S'AUDITER ET SAVOIR SE POSITIONNER PAR RAPPORT AUX PRINCIPAUX CONCURRENTS CAS CONCRETS

III - IDENTIFIER LES ACTIONS ON ET OFFLINE PERTINENTES À METTRE EN PLACE : MÉTHODE QQQCCP - CAS CONCRETS

IV - POSER DES OBJECTIFS SMARTER ET SAVOIR PILOTER SES RETOURS



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap