

SE DIFFÉRENCIER EN COMMUNIQUANT : AGENT IMMOBILIER NUMÉRIQUE, VOTRE ACCOMPAGNATEUR DE PROJETS APRÈS LE 1^{ER} JUIN 2020



OBJECTIF(S)

- Acquérir plus de visibilité
- Augmenter sa présence sur les réseaux sociaux pour capter plus de prospects
- Utiliser son image comme outil de communication
- Travailler sur sa réussite pour obtenir plus de contacts qualifiés

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

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 en transaction et gestion

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

- Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - ANALYSE DU MARCHÉ - ATTENTES ET BESOINS CLIENTS

- Évolution du comportement client
- Évolution du marché immobilier français, positionnement des professionnels de l'immobilier
- Les tendances en matière de communication - interaction avec les participants avec le chat

II - POURQUOI ET COMMENT UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX EN IMMOBILIER

- Analyse de l'emploi des réseaux sociaux
- La population, les comportements de réflexion et d'achat, les influences
- Adaptation au vocabulaire numérique : définitions des différents canaux
- Comment cibler, quels messages, quels contenus, pour qui, comment, combien de temps...
- Photos, vidéos, fils d'actualités, stories. Savoir utiliser son image pour convaincre, sa réussite

III - LA PUBLICITÉ - CHOIX DES SUPPORTS

- Apprendre à réaliser un texte pub pertinent.
- Différencier des supports
- Différencier les contenus
- Pub Numériques, print, vitrine, mise en avant d'expériences et de différences.

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap