

EXPLOITER SON PERSONAL BRANDING : METTRE SON IMAGE DE MARQUE PERSO. AU SERVICE DE L'AGENCE AFIN D'AUGMENTER SA VISIBILITÉ ET SON VOLUME D'AFFAIRES

WE-CAB530

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Exploiter les techniques du marketing pour développer votre posture et votre image de marque personnelle.
- Affirmer vos forces et vos valeurs afin d'en faire des atouts dans vos relations interpersonnelles.
- Communiquer sur soi pour mieux se vendre et mieux vendre ses produits.

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier.
Prérequis : son expérience professionnelle

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

**Formateur : Coach Professionnel
auprès de Dirigeants spécialisé
en Marketing et négociation
commerciale**

*Validé par le Bureau de la
Commission Formation FNAIM*

 Programme accessible aux personnes
en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - UTILISER LE MARKETING À DES FINS PERSONNELLES

- Le marketing : un processus incontournable pour booster ses ventes > Les étapes du mode opératoire
- Pourquoi et comment s'approprier la démarche marketing dans un contexte professionnel ?
- Réponses aux questions des participants

II - ÉTUDIER SON MARCHÉ ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

- Se connaître pour mieux se vendre :
 - Test de personnalité & valeurs personnelles
 - Vous êtes le produit : votre SWOT, votre leadership en agence, en clientèle, avec vos collaborateurs
- Préparer son business plan personnel : Clarifier sa stratégie (positionnement, cibles, segments de clients) et les actions opérationnelles à mettre en œuvre pour développer

III - COMMUNIQUER ET AFFIRMER SON PERSONAL BRANDING

- Les objectifs de sa communication « Personal Branding »
- Les moyens de sa communication personnelle à objectif professionnel
- LinkedIn pour développer son e-réputation
- Réponses aux questions des participants

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT