

COMMENT ÊTRE LEADER SUR SON MARCHÉ

WE-TR568

½ journée
(3,30 h)

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

Tarif : **130 € HT**

OBJECTIFS :

- Comprendre ce qui crée un leader de marché
- Identifier une niche stratégique
- Construire un positionnement dominant
- Mettre en place une stratégie de visibilité et d'autorité

NIVEAU & PUBLIC :

Professionnels de l'immobilier
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

INTERVENANT(S) :

Formateur : Spécialisé en Management et Transaction
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – COMPRENDRE LA NOTION DE LEADERSHIP DE MARCHÉ

Contenu

- Les 3 types de leadership
- leader de volume
- leader d'expertise
- leader d'innovation
- Pourquoi le leadership est souvent une perception
- Études de cas
- Analyse de marques leaders dans différents secteurs

Exercice

- Identifier son type de leadership possiblement vos clients évaluent aujourd'hui votre offre

II – TROUVER ET DOMINER UNE NICHE

Contenu

- Pourquoi il faut éviter le marché large.
- Méthode de niche
- 3 critères :
 - problème spécifique
 - cible précise
 - solution spécialisée

Exercice

- Définir sa niche stratégique

III – CONSTRUIRE UN POSITIONNEMENT D'AUTORITÉ

Contenu

- Les 5 piliers d'autorité
 - 1. expertise démontrée
 - 2. contenu éducatif
 - 3. preuves sociales
 - 4. méthode unique
 - 5. visibilité stratégique

Outils

- stratégie de contenu
- démonstration d'expertise
- storytelling professionnel

Exercice

- Construire son positionnement expert