



OBJECTIF(S)

- Aborder les prospects dans l'immobilier sur un mode « social »
- Publier sur LinkedIn pour générer des appels entrants
- Interagir et animer son réseau pour susciter le partage

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Agents immobiliers, vente aux professionnels.

Prérequis : avoir créé un profil et une page entreprise sur LinkedIn

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 : **Consultant spécialisé en marketing et Digital**

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 - PROSPECTER POUR SON AGENCE EN MODE « SOCIAL SELLING »

- Utiliser toutes les finesses du moteur de recherche LinkedIn pour élargir son cercle de relation par recommandation
- Entrer en relation avec ses prospects sur un mode « social »
- Accélérer les résultats en important/exportant ses contacts

II - GARDER LE LIEN AVEC LES DÉCIDEURS POUR GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS

- Publier sur le fil d'actualité de ses prospects en optimisant ses publications
- Exploiter les différents types d'interactions et de notifications proposés par LinkedIn
- Définir le plan d'action de son agence et améliorer les résultats

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

**TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS
+ REMERCIEMENT**



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap