



## OBJECTIF(S)

- Comprendre l'environnement du digital, web 2.0 et réseaux sociaux dans le secteur immobilier. Maîtriser les enjeux et outils du digital afin de développer son business immobilier.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier

Prérequis : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 7 heures)

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

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

## TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

## PROGRAMME

**I - QUELS SONT LES ENJEUX DU DIGITAL DANS LE DÉVELOPPEMENT DE SON BUSINESS IMMOBILIER ?**

**II - QU'EST-CE QUE LE WEBMARKETING ?**

**III - COMMENT DÉFINIR SA STRATÉGIE WEBMARKETING ?**

**IV - COMMENT CRÉER DU TRAFIC ET DE LA VISIBILITÉ POUR SON SITE/ SES BIENS/ SES SERVICES/ SA MARQUE/ SON CONCEPT ?**

**V - UN CONTACT, C'EST SACRÉ : COMMENT LE FIDÉLISER ?**

**VI - LE COPYWRITING: QU'EST-CE QUE C'EST ? COMMENT L'UTILISER AFIN D'OPTIMISER SA PRÉSENCE WEB ? LA PHOTO IMMOBILIÈRE, VALORISATION ET IMPACT ?**

**VII - COMMENT DÉPLOYER SA STRATÉGIE DIGITALE ? QUELLE EST LA MÉTHODOLOGIE ET QUELS SONT LES BONS OUTILS POUR INTÉGRER LE DIGITAL DANS SA STRATÉGIE MARKETING ?**

**VIII - COMMENT ANALYSER SES ACTIONS WEBMARKETING, SES RETOURS ET CALCULER SON ROI ?**

**IX - LES MYTHES, LES ARNAQUES ET LES PIÈGES À ÉVITER !**

**X - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS**



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap