



—
Sur Google, Facebook...

OBJECTIF(S)

- Amplifier la diffusion de mes biens sur le web, maîtriser les outils et modes de communication des différents supports et mesurer l'impact de votre effort de communication

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence immobilière
ou Responsables « web / communication » dans l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Équipement : Amener un ordinateur portable
(pouvant se connecter au WIFI)

Salle disposant d'une connexion WIFI

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

Le mandat est rentré, vous vous apprêtez à saisir les informations du bien dans votre logiciel afin de diffuser l'annonce...

Comment faire en sorte que celle-ci atteigne un maximum de prospects

Lors de cette journée de travail nous passerons en revue les différents supports qui permettent de diffuser votre annonce

I - RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Rédiger l'annonce pour obtenir le meilleur positionnement sur les moteurs de recherche.

Nous en profiterons pour diagnostiquer le référencement de votre site web

II - RÉFÉRENCIEMENT COMMERCIAL

Communiquer sur « l'annonce » pour attirer les acquéreurs qualifiés et séduire les vendeurs potentiels, une tactique qui fera sortir votre agence du lot.

III - RÉSEAUX SOCIAUX

Analyse des réseaux sur lesquels mon annonce peut être diffusée.

Forme et ton à adopter pour maximiser l'impact.

IV - MESURER L'IMPACT

Évaluer l'impact des différents supports afin d'affiner son « mix » de communication et devenir plus efficace sur le long terme



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap