

E-MDG201 TRANSFORMATION DIGITALE DE L'AGENCE



4

Élaboration de la stratégie et mise en œuvre du changement
(en agence de transaction)

OBJECTIF(S)

- Évaluer les changements les plus appropriés et pertinents en fonction de la structure de votre agence, de votre budget, de votre marché local, de vos concurrents et de votre équipe puis définir la stratégie digitale et la feuille de route (priorités et planning de déploiement). Identifier les prestataires et analyser leurs offres en termes de valeur ajoutée et de rapport qualité / prix

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence et personnes responsables du digital à l'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Matériel à apporter par le stagiaire : ordinateur portable (pouvant se connecter au 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

I - LES ENJEUX DE LA TRANSFORMATION

- Avantages pour l'agence : service client amélioré, rentabilité, efficacité, volume de business, images de marque, etc.
- Les supports concernés : site web, logiciel de transaction, le point de vente physique, les services digitaux immobiliers et les généralistes, le matériel et les terminaux, les réseaux/télécoms
- Intelligence Artificielle et automatisation des processus avec les prospects, les clients, les collaborateurs et l'externe

II - IMPACT SUR TOUS LES PROCESSUS MÉTIERS DE LA TRANSACTION

- Prospection : estimation en ligne, pige, modules de prospection géo-localisée, externalisation partielle, dossier d'estimation semi-automatisé
- Communication / Marketing : avis clients, fichiers communs, réseaux sociaux, référencement, webdesign, vitrine de l'agence numérique / interactive, multidiffusion des biens, visites virtuelles, home staging, plans 3D, virtuel, emailing, newsletter, mobile marketing, web analytics, externalisation photos
- Vente : rapprochements automatiques, réalité virtuelle, supports commerciaux en mobilité
- Relation client : formulaires de contact, aide en ligne, messagerie instantanée (chat), extranet client
- Contractualisation et suivi de dossier : signature électronique, externalisation de la gestion locative et des EDL, registre des mandats électronique, etc

III - LE DIGITAL DANS LES ACTIVITÉS SUPPORT ET FONCTIONNELLES DE L'ENTREPRISE

- Collaboration et vie des équipes : outils en mobilité, communications unifiées, agendas partagés, messagerie interne, cloud, webmail intégré
- Recrutement
- Relations fournisseurs / partenaires
- Administratif et Finances

IV - MISE EN PERSPECTIVE

- Le facteur humain et la place des individus
- Le futur de l'immobilier
- International : retours d'expériences et d'innovations
- Les risques



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap