E-TR333

SAVOIR RÉDIGER UNE ANNONCE IMMOBILIÈRE ET RENDRE SA VITRINE ATTRACTIVE

OBJECTIFS

- **Apprendre** à réaliser des vitrines attirantes qui suscite chez le client le désir d'entrer dans l'agence et d'acheter
- **Construire** des annonces immobilières qui ont un impact
- **Savoir** communiquer ses annonces sur les réseaux sociaux

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Directeurs d'agence, managers commerciaux, assistantes commerciales, commerciaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 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 en immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT
Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - INTÉGRER LES OBLIGATIONS DANS SA COMMUNICATION

II - ANIMER SA VITRINE POUR CAPTER LES CLIENTS

- Identifier les besoins pour bénéficier d'un impact visuel
- Communiquer sur vos offres, les exclusives, les nouveautés, etc.
- Développer les ventes d'un produit particulier, d'un service ou d'une famille de produits
- Créer et nourrir l'image et la notoriété de votre agence
- Découvrir les erreurs à ne pas commettre lorsque l'on agence sa vitrine
- Savoir chiffrer le retour sur investissement d'une vitrine

III - SAVOIR RÉDIGER SES ANNONCES IMMOBILIÈRES DIFFÉREMMENT

- Ecrire pour les supports de petites annonces papier
- Ecrire pour internet
- Ecrire pour les affichettes vitrines

IV - CONSTRUIRE DES ANNONCES QUI ONT UN IMPACT

- Les règles de base pour une annonce efficace
- Avoir un bon titre
- Choisir des mots importants pour le référencement
- Faire le bon descriptif
- Décrire le bien d'un point de vue qualitatif et attrayant
- Aider le prospect à se projeter dans l'acquisition du bien
- Ramener le prospect au site de l'agence par des liens
- Les petites annonces – exemples et conseils de rédaction
- Les secrets d'une photo qui attire l'attention
- Exemples d'animation type vidéo

V - S'ANNONCER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Quelles annonces pour la page Facebook, Instagram …?
- Quelles informations diffuser, comment communiquer ?
- Savoir être présent sur les forums

Formation professionnelle FNAIM 2020 - Ce document est la propriété de l'ESI. Reproduction INterdite.