

Les indispensables outils digitaux à connaître et maîtriser
pour développer ses contacts et augmenter son CA

OBJECTIF(S)

- Avoir conscience de l'importance et de l'influence des réseaux sociaux, comprendre les mécanismes de diffusion, d'audience et de visibilité, créer du contenu attractif et innovant pour augmenter sa communauté

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Négociateurs, débutants et confirmés

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : graphique, vidéo de démonstration, création de publication, mise en situation pour préparer et s'exercer à la diffusion d'un Live. Cas pratiques -

Support pédagogique

Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - LE « NOUVEAU » MARCHÉ (EXPLOSION DE LA COMMUNICATION DIGITALE)

- Analyse de l'impact des réseaux sociaux
- Echange et compréhension du marché en mutation
- S'adapter aux nouvelles tendances immobilières
- Mettre en place une stratégie de com digitale

II - « SE VENDRE » AVANT DE VENDRE UN BIEN (APPRENDRE À COMMUNIQUER SUR SON IMAGE)

- L'importance et l'intérêt de montrer son visage
- Communiquer une image
- Travailler la confiance en soi
- Apprendre à doser les publications
- Valoriser le côté humain et proche pour devenir indispensable
- « LE » référent unique
- Communiquer sur sa réussite (photo, vidéo, avis client, témoignage)
- Travailler « L'après »
- Développer les avis clients

III - COMMENT ET POURQUOI SE DIFFÉRENCIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Comprendre et s'adapter aux pics d'audiences et aux différents créneaux de diffusion
- Adapter une typologie de publication liée au réseau choisi
- Créer des contenus surprenants ou « choc » pour se démarquer de la concurrence
- Comprendre la nécessité de se différencier pour se faire remarquer
- Entretenir et développer son réseau pour générer de la recommandation et ainsi réaliser plus de vente

IV - ATELIER PRATIQUE ET TECHNIQUE

- Explication d'un « Live » pour générer de la visibilité et se faire remarquer
- Réalisation ou actualisation d'un profil ou page pro
- Conception de publications innovantes et percutantes pour créer de l'interaction
- Explication de réalisation du montage vidéo immobilier
- Proposition et mise en place de concept pour fédérer



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap