

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 si ce n'est la maîtrise basique d'un ordinateur et la navigation sur Internet.

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 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