

# COMMENT NE PLUS ÊTRE DÉPENDANT DES PORTAILS IMMOBILIERS

## OBJECTIF(S)

• Maîtriser l'environnement digital dans le secteur immobilier afin d'optimiser son budget communication et ne pas dépendre des portails immobiliers pour développer son business immobilier.

## NIVEAU & PUBLIC

### SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier.

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**Moyens pédagogiques** : Cas pratiques - Support pédagogique  
Quiz d'évaluation finale

Présentation power point, ateliers, partage d'expérience

**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 - QUELLES SONT LES MÉTHODES, OUTILS ET STRATÉGIES MISES EN PLACE PAR LES PORTAILS IMMOBILIERS POUR GÉNÉRER DES CONTACTS AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?**

**II - QUELS SONT LES COMPORTEMENTS DIGITAUX DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS ?**

**III - QUELS SONT LES DISPOSITIFS D'ACQUISITION ET D'ENGAGEMENT DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS ?**

**IV - QUELLES SONT LES ACTIONS OPÉRATIONNELLES D'ACQUISITION À METTRE EN PLACE AFIN DE NE PAS DÉPENDRE DES PORTAILS IMMOBILIERS ?**

**V - COMMENT ARTICULER SA STRATÉGIE SEM (SEARCH ENGINE MARKETING) POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES VIA SES PROPRES CANAUX ?**

**VI - COMMENT PILOTER EFFICACEMENT SA STRATÉGIE MARKETING DIGITALE ET SE SOUSTRAIRE DURABLEMENT À LA DÉPENDANCE**

**DES PORTAILS IMMOBILIERS ?**

**VII - COMMENT MESURER SES PERFORMANCES ET RÉAJUSTER SES ACTIONS ?**

**VIII - LES SEPT ERREURS QU'IL FAUT ABSOLUMENT ÉVITER**

**IX - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS**



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap