



ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

LES STAGES D'INTÉGRATION

MARKETING IMMOBILIER

SITR003 / WE-SITR003

OBJECTIFS

- **Maîtriser** les techniques marketing qui permettent de faire connaître et adapter son offre en fonction de l'évolution de son marché.
- **Soutenir** l'action des forces de vente.
- **Améliorer** sa productivité.
- **Se démarquer** de la concurrence.
- **Préserver** ses honoraires.
- **Fidéliser** les clients.

NIVEAU & PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de l'immobilier ou souhaitant consolider une première expérience Terrain - Managers et Négociateurs

Pré-requis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours
(soit 24 heures)

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper board

Moyens pédagogiques :

1 support pédagogique :

- Marketing immobilier

Cas pratiques

Quiz d'évaluation finale

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Professionnel/formateur expérimenté en immobilier commercial

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM



PROGRAMME

LES BASES

- **Intérêts et avantages d'adopter une démarche marketing**
 - Utilité et définition du marketing
 - Le marketing des services
 - Étude de marché
 - Des 4 P aux 5 C
 - Méthode de travail
- **Construire son offre de services en fonction de sa(es) cible(s)**
 - Attentes et besoins des marchés de l'immobilier
 - Spécificité par segment (tourisme, entreprise, résidentiel...)
 - Comprendre les comportements des segments
 - Plan d'Action Commercial

L'ORIENTATION STRATÉGIQUE

- **Satisfaction client : assurer la réussite de son entreprise**
 - Approche vente ou conseil ?
 - Réponse aux attentes
 - Techniques de vente et de conseil
 - La mesure de la satisfaction du client
- **La fidélisation, ou comment améliorer la productivité de ses actions commerciales**
 - Les différentes techniques de fidélisation
 - Marketing permissif
 - Faire de votre client votre meilleur ambassadeur
- **Offre et marché en développement : vers la différenciation**
 - Internationalisation de la clientèle
 - Développement durable
 - La réalité virtuelle augmentée

LA TECHNIQUE

- **Marketing opérationnel : les outils de communication**
 - Outils
 - Panneaux & annonces presse
 - Marketing direct, la proximité en immobilier
 - Les clients existants, les confrères
 - La vitrine physique
 - Site Internet et référencement,
 - Newsletters, forums et blogs
 - Les animations
- **L'approche qualitative du marketing direct**
 - Construire un argumentaire de vente orienté client
 - Les techniques d'approche client par domaine :
 - Résidentiel (classique et haut de gamme)
 - Prouver l'avantage concurrentiel des offres ou solutions



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

20 ter rue de Bezons
92415 COURBEVOIE
CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT

Annie Fillault
Tél. : 01 71 06 30 26
Mail : fintegration@fnaim.fr