

EXPLOITER SON PERSONAL BRANDING :

Mettre son image de marque personnelle au service de l'agence afin d'augmenter sa visibilité et son volume d'affaires

DURÉE
3H30

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale



OBJECTIFS

- Exploiter les techniques du marketing pour développer votre posture et votre image de marque personnelle
- Affirmer vos forces et vos valeurs afin d'en faire des atouts dans vos relations interpersonnelles
- Communiquer sur soi pour mieux se vendre et mieux vendre ses produits

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Son expérience professionnelle

INTERVENANT

Hélène GÉANT PRÊCHEUR, Coach Professionnelle et Professeure certifiée d'Économie-Gestion, spécialité : Marketing

15
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

60
MN

PARTIE 1

UTILISER LE MARKETING À DES FINS PERSONNELLES

- Le marketing : un processus incontournable pour booster ses ventes > Les étapes du mode opératoire
- Pourquoi et comment s'approprier la démarche marketing dans un contexte professionnel ?
- Réponses aux questions des participants

60
MN

PARTIE 2

ÉTUDIER SON MARCHÉ ET FAIRE LA DIFFÉRENCE

- Se connaître pour mieux se vendre :
 - Test de personnalité & valeurs personnelles
 - Vous êtes le produit : votre SWOT, votre leadership en agence, en clientèle, avec vos collaborateurs
- Préparer son business plan personnel :
Clarifier sa stratégie (positionnement, cibles, segments de clients) et les actions opérationnelles à mettre en œuvre pour développer son efficacité professionnelle
- Réponses aux questions des participants

50
MN

PARTIE 3

COMMUNIQUER ET AFFIRMER SON PERSONAL BRANDING

- Les objectifs de sa communication « Personal Branding »
- Les moyens de sa communication personnelle à objectif professionnel
- LinkedIn pour développer son e-réputation
- Réponses aux questions des participants

15
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

10
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

