

GÉNÉRER DES APPELS ENTRANTS POUR SON AGENCE GRÂCE A LINKEDIN ET AU SOCIAL SELLING

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.

OBJECTIFS

- Aborder les prospects dans l'immobilier sur un mode « social »
- Publier sur LinkedIn pour générer des appels entrants
- Interagir et animer son réseau pour susciter le partage

LE PUBLIC CONCERNÉ

NIVEAU 2

Agents immobiliers, vente aux professionnels

LES PRÉ-REQUIS

Avoir créé un profil et une page entreprise sur LinkedIn

INTERVENANT

Emmanuelle Putaux - Après plus de 10 ans en tant que salarié dans le commercial et le marketing et 2 ans dans le monde du digital, Emmanuelle est devenue consultante-formatrice indépendante en marketing et digital en 2009.

15
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

90
MN

PARTIE 1

PROSPECTER POUR SON AGENCE EN MODE « SOCIAL SELLING »

- Utiliser toutes les finesses du moteur de recherche LinkedIn pour élargir son cercle de relation par recommandation
- Entrer en relation avec ses prospects sur un mode « social »
- Accélérer les résultats en important/exportant ses contacts

90
MN

PARTIE 2

GARDER LE LIEN AVEC LES DECIDEURS POUR GENERER DES APPELS ENTRANTS

- Publier sur le fil d'actualité de ses prospects en optimisant ses publications
- Exploiter les différents types d'interactions et de notifications proposés par LinkedIn
- Définir le plan d'action de son agence et améliorer les résultats

10
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

5
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

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

