

45 conseils pour booster son business immobilier

2H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Créer un message publicitaire mettant en avant les bénéfices de vos services
- Vous fixer un objectif SMART et calculer comment l'atteindre
- Mesurer votre activité et votre productivité mensuellement
- Mettre en place un calendrier de prospection et des processus pour automatiser des tâches chronophages
- Comprendre les enjeux liés à l'utilisation de Facebook pour développer votre business immobilier

Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

Date de diffusion

25/11/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 La publicité immobilière

03 Maîtriser votre communication

04 Optimiser votre temps

05 Générer des prospects

06 L'animation de votre communauté

07 Les conseils des leaders de l'immobilier

08 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Vincent Lecamus

Fondateur d'Immo2 et du Campus. Conférencier expert de la proptech et du marketing digital immobilier.

vince@immo2.pro

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT
4,5/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION
338