

# Les secrets d'une campagne cross canal qui rapporte

1H00 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Comprendre les enjeux d'une stratégie de communication cross canal
- Savoir mettre en place un calendrier de communication pour sa campagne cross canal
- Saisir les enjeux des 3 types de communication cross canal
- Savoir créer un visuel réseaux sociaux pour sa prospection en partant d'un modèle
- Décliner son visuel réseaux sociaux en flyer

## 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

22/03/2022



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

**01** Replay du live sur la communication cross canal

**02** Ressources

**03** Valider votre formation

**04** Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

## Intervenant(s)

### Florian Mas

Fondateur d'Immo2 et du Campus, expert du marketing digital pour l'industrie immobilière depuis près de 15 ans.

[flo@immo2.pro](mailto:flo@immo2.pro)

### Quentin Viatour

Expert en réseaux sociaux, Quentin assure les supports de communication en immobilier pour Com'Augmentée.

[quentin@moobz.fr](mailto:quentin@moobz.fr)

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT  
4,5/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION  
242