

Communiquer localement quand on est un professionnel de l'immobilier

1H45 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Utiliser les différents outils et leviers de communication terrain à la disposition d'un professionnel de l'immobilier
- Mettre en place une stratégie de communication locale centrée sur la rentrée de mandats
- Fixer vos objectifs de communication et avoir une approche centrée sur le résultat
- Créer des publicités et des messages publicitaires impactants grâce à une recette clés en main
- Exploiter les dates clés de la communication immobilière et mettre en place un calendrier de communication

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

30/01/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Présentation et introduction de la formation
- 02 Les éléments indispensables à avoir avant de commencer à communiquer !
- 03 Quelles sont les outils à votre disposition pour communiquer localement ?
- 04 La communication terrain est avant tout une fabuleuse opportunité de toucher des propriétaires vendeurs
- 05 Objectifs, mesures et ROI de vos actions de communication terrain
- 06 La recette pour créer des publicités et des messages publicitaires impactants !
- 07 Mentions légales, règles et éthique publicitaire
- 08 Conclusion
- 09 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