

Développer votre branding pour générer plus de mandats

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Définir et saisir les enjeux d'un branding
- Distinguer branding personnel et branding d'une agence
- Connaître et de respecter les étapes qui vous amèneront à vous démarquer de la concurrence
- Connaître et remplir les 5 piliers inhérents au développement d'un branding cohérent et abouti
- Concevoir un storytelling personnel payant pour votre branding et celui de votre agence
- Trouver et sélectionner une niche qui vous différenciera de la concurrence

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

05/07/2021



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Branding personnel versus branding en équipe
- 03 Définir son branding en plusieurs étapes
- 04 Se différencier de la concurrence
- 05 Les éléments indispensables au développement de son branding
- 06 Soigner son image de marque pour développer sa notoriété locale – Conclusion
- 07 Branding personnel – en agence – 3 exemples concrets
- 08 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Cédric Dossou-Yovo

Responsable pédagogique du Campus Immo2, spécialiste en marketing digital.

cedric@immo2.pro

Quentin Viatour

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

quentin@moobz.fr

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT
4,3/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION
329