

Utiliser efficacement l'emailing pour doper ses rentrées de mandats

1H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre les enjeux et opportunités de l'email marketing
- Comprendre les objectifs de l'emailing pour les pros de l'immobilier
- Définir sa stratégie, ses objectifs et ses cibles
- Savoir organiser sa base de données grâce à une segmentation efficace
- Savoir comment développer ses listes de prospects
- Savoir comment mesurer le succès et le ROI des campagnes
- Apprendre à optimiser efficacement ses campagnes

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

22/12/2020



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Partie 1 : Les enjeux de l'emailing pour son entreprise immobilière
- 03 Partie 2 : Outils et fonctionnalités
- 04 Partie 3 : Tout ce qu'il faut savoir pour réussir ses campagnes
- 05 Exemples d'emails
- 06 Partie 4 : Analyses et actions à mettre en place
- 07 Conclusion
- 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