

# Générer des leads qualifiés grâce à des formulaires optimisés

2H45 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Saisir les enjeux et les opportunités derrière la génération de leads qualifiés
- Créer des pages de capture ou formulaires optimisés pour la génération de leads qualifiés
- Élaborer des stratégies de génération de leads
- Créer un formulaire d'estimation
- Créer un formulaire destiné à générer des leads acheteurs

## 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

18/06/2021



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

### 01 Introduction

### 02 Outil et modèle de formulaire

### 03 Création d'un formulaire

### 04 Votre formulaire d'estimation

### 05 Les conseils pratiques pour aller plus loin

### 06 Conclusion

### 07 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)

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT  
4,4/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION  
227