

# Utiliser les leads magnets pour obtenir des mandats de gestion

1H30 LOI ALUR

## Objectifs de formation

- Comprendre le concept de tunnel de vente et son importance dans la génération de leads.
- Maîtriser le jargon technique lié à la génération de leads et au marketing digital.
- Créer et structurer un lead magnet efficace pour attirer des prospects qualifiés.
- Optimiser la diffusion de son lead magnet à travers divers canaux digitaux.
- Mesurer et analyser les performances des campagnes de lead magnet.
- Adapter sa stratégie marketing en fonction des résultats obtenus pour maximiser les mandats de gestion.

## 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

19/02/2025

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## Programme de formation en ligne

- 01 Introduction à la formation
- 02 Un tunnel de vente, c'est quoi ?
- 03 Maîtriser le jargon marketing de la génération de leads
- 04 Lead magnet, quoi et pourquoi ?
- 05 Quelques exemples de leads magnets
- 06 Comment bien se préparer pour maximiser les performances de son lead magnet ?
- 07 Créer son lead magnet
- 08 Rédiger et mettre en forme le lead magnet
- 09 Diffuser son lead magnet pour commencer à générer des leads
- 10 Mesurer la performance de son lead magnet
- 11 Conclusion

## Intervenant(s)

### Florian Mas

Fondateur d'Immo2 et du Campus, expert du marketing digital pour l'industrie immobilière.

### Cédric Dossou-Yovo

Spécialiste en marketing digital.