

Utiliser les leads magnets pour obtenir des mandats exclusifs

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre les notions de tunnel de vente et lead magnet pour générer des mandats exclusifs.
- Identifier les étapes et concepts clés pour créer et diffuser un lead magnet efficace.
- Appliquer les techniques de rédaction et de mise en forme adaptées à un lead magnet performant.
- Concevoir un lead magnet aligné avec les attentes et besoins d'un persona cible.
- Exploiter les outils et méthodes pour diffuser un lead magnet et évaluer son impact.
- Analyser les indicateurs clés pour optimiser la stratégie de génération de prospects.

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

29/01/2025



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 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 le 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.

flo@immo2.pro

Cédric Dossou-Yovo

Spécialiste en marketing digital.