

Maîtrisez l'art de l'annonce immobilière et surpassez vos concurrents

2H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre l'importance de la rédaction d'annonces immobilières
- Appliquer des méthodes éprouvées pour créer des annonces immobilières percutantes
- Identifier et apprendre à éviter les pièges et erreurs fréquemment rencontrés dans la rédaction d'annonces
- Connaître et appliquer la réglementation en vigueur
- Apprendre à utiliser des stratégies et des outils pour mieux cibler votre persona
- Comprendre comment équilibrer les informations dans les annonces pour éviter les représentations trompeuses ou insuffisantes

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

15/02/2024



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Pourquoi est-ce utile et quelles sont les erreurs les plus courantes ?
- 03 Recherche de persona et cible idéale
- 04 Le contenu de votre annonce
- 05 Les éléments annexes mais importants
- 06 Sanctions possibles et conclusion
- 07 Quiz 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