

Générer un flux constant de prospects vendeurs qualifiés par la pige SMS

2H00 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre comment définir une stratégie efficace pour devenir une référence sur votre secteur
- Comprendre comment et pourquoi utiliser le SMS plutôt que la pige traditionnelle et comprendre comment réaliser une stratégie de communication en utilisant le SMS
- Utiliser l'outil MailChimp et comprendre ce qu'est une page de capture
- Savoir éditer un livre blanc et réaliser un suivi de prospection
- Comprendre les principes d'influence qui interviennent dans votre stratégie

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

09/07/2020



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

01 Introduction

02 Les changements de l'immobilier et pourquoi utiliser le SMS

03 Mise en place de la stratégie de pige par SMS

04 Conclusion

05 Ressources annexes : création de landing page

06 Modèles de présentation

07 Ressources annexes : étude de cas

08 Finalisez votre formation

09 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Sébastien Tedesco

Fondateur de l'académie Accelerimmo, auteur du livre L'Extinction et directeur de la performance chez Keller William.

sebastien@gstos.fr

Indicateurs de performance

SATISFACTION CLIENT
4,6/5

NOMBRE DE PERSONNES AYANT NOTÉ CETTE FORMATION
385