

Rédiger une annonce immobilière séduisante et sortir du lot face à la concurrence

1H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Utiliser les différents outils et leviers de communication terrain à la disposition d'un professionnel de l'immobilier
- Comprendre les grands principes d'une annonce immobilière qui performe
- Mettre en place la stratégie du triangle d'or du positionnement de vos annonces
- Exploiter pleinement le potentiel des photographies immobilières et écrire des textes attractifs pour séduire les acquéreurs
- Adapter la présentation de vos annonces en fonction de la cible d'acquéreurs potentiels

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

04/03/2019



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Présentation et introduction de la formation
- 02 Les grands principes d'une annonce immobilière qui performe
- 03 L'importance de la photo dans votre annonce immobilière
- 04 Le travail préparatoire du texte
- 05 Description narrative du texte
- 06 Mentions légales, règles et éthique publicitaire
- 07 Quizz fin de formation et recueil de la satisfaction à chaud

Intervenant(s)

Stéphanie Coccozza

Avec plus de 10 ans d'expérience en immobilier, Stéphanie accompagne les pros de ce domaine.

coccozza.stephanie@gmail.com