

OBJECTIFS

- **Maîtriser** l'environnement digital dans le secteur immobilier afin d'optimiser son budget communication et ne pas dépendre des portails immobiliers pour développer son business immobilier.
- La formation s'articule autour de nombreuses études de cas de professionnels immobiliers, démarches et savoir-faire opérationnels.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Tous les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Présentation power point, ateliers, partage d'expérience

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELLES SONT LES MÉTHODES, OUTILS ET STRATÉGIES MISES EN PLACE PAR LES PORTAILS IMMOBILIERS POUR GÉNÉRER DES CONTACTS AUX PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER ?

II - QUELS SONT LES COMPORTEMENTS DIGITAUX DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS ?

III - QUELS SONT LES DISPOSITIFS D'ACQUISITION ET D'ENGAGEMENT DES ACQUÉREURS ET DES VENDEURS ?

IV - QUELLES SONT LES ACTIONS OPÉRATIONNELLES D'ACQUISITION À METTRE EN PLACE AFIN DE NE PAS DÉPENDRE DES PORTAILS IMMOBILIERS ?

V - COMMENT ARTICULER SA STRATÉGIE SEM (SEARCH ENGINE MARKETING) POUR DÉVELOPPER SON CHIFFRE D'AFFAIRES VIA SES PROPRES CANAUX ?

VI - COMMENT PILOTER EFFICACEMENT SA STRATÉGIE MARKETING DIGITALE ET SE SOUSTRAIRE DURABLEMENT À LA DÉPENDANCE

DES PORTAILS IMMOBILIERS ?

VII - COMMENT MESURER SES PERFORMANCES ET RÉAJUSTER SES ACTIONS ?

VIII - LES SEPT ERREURS QU'IL FAUT ABSOLUMENT ÉVITER

IX - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS