

COMMENT NE PLUS ÊTRE DÉPENDANT DES PORTAILS IMMOBILIERS

WE-MDG184

½ journée
(3,30 h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Générer leads et chiffre d'affaires. Mais comment ne plus être dépendant des portails immobiliers ? Comment développer sa visibilité et sa notoriété et ainsi pérenniser son business immobilier ? Quels leviers activer afin de se démarquer efficacement ?
- Repartez avec des clés concrètes pour vous rendre visible et incontournable avec un budget contraint afin de développer votre chiffre d'affaires.

NIVEAU & PUBLIC :

Tous les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I – QUELS CANAUX ET LEVIERS POUR SE RENDRE VISIBLE ? (RÉSEAUX SOCIAUX, GOOGLE, AVIS CLIENTS, FICHIERS PROSPECTS/CLIENTS, INBOUND MARKETING, VIDÉOS, ETC..)

II – S'AUDITER ET SAVOIR SE POSITIONNER PAR RAPPORT AUX PRINCIPAUX CONCURRENTS CAS CONCRETS

III – IDENTIFIER LES ACTIONS ON ET OFFLINE PERTINENTES À METTRE EN PLACE : MÉTHODE QQQCCP – CAS CONCRETS

IV – POSER DES OBJECTIFS SMARTER ET SAVOIR PILOTER SES RETOURS