

DIGITALISER SON ACTIVITE EN IMMOBILIER

Programme : la communication et le digital au service de l'immobilier

Public concerné

Tout professionnel exerçant une activité de commerce, d'artisanat ou toute autre activité professionnelle.

Objectifs

- Identifier et attirer son public cible
- Découvrir comment établir un plan de communication online & offline
- Apprendre à mettre en place un système de réservation à distance & accepter les réservations en dehors des heures d'ouverture
- Gérer son entreprise de manière digitale & automatisée pour gagner du temps

Programme

Jour 1

Panorama des outils, des réseaux et des possibilités

- Identification des principales sources d'acquisition client online & offline Identifier et attirer son public cible
- Identifier son public cible & analyser son comportement de consommation
- Identifier les canaux d'acquisition pour toucher cette cible
- Activer les bons canaux de communication

Utiliser les réseaux sociaux pour attirer et vendre

- Définir son positionnement o Susciter l'interaction
- Best practices de Google My Business
- Recevoir des avis clients

Jour 2

Maximiser ses demandes de rendez-vous

- Mettre en place un système de réservation à distance
- Optimiser la gestion de ses activités

Gagner du temps au quotidien

- Mettre en place un outil de gestion pour son entreprise
- Organiser le planning de son équipe
- Automatiser les démarches comptables & juridiques

Modalités pédagogiques

Formateur expert en communication digitale & mise en place de solutions de gestion informatiques automatisées. Apports théoriques et mises en pratiques à partir de cas concrets

Durée

2 Jours (14 heures)

PROSPECTION EFFICIENTE EN IMMOBILIER GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Programme : La communication et le digital au service de l'immobilier

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)

OBJECTIFS

- ✓ Connaître les leviers du webmarketing immobilier
- ✓ Devenir autonome dans la gestion de ses comptes sociaux
- ✓ Générer des contacts, des prospects, fidéliser ses clients

PROGRAMME

Jour 1

- Principaux réseaux sociaux & tendances 2025
- Créer des contenus engageants
- Optimisation profil & page Facebook
- Définir son avatar client
- Trouver son « personal branding »
- Outils de veille & curation
- Créer sa ligne et son calendrier éditorial

Jour 2

- Animation de sa communauté et recrutements des fans
- Utiliser les groupes Facebook
- Publicité Facebook Ads
- Focus Instagram & LinkedIn
- Optimisation Google My Business
- Synergies entre les réseaux sociaux, l'équipe & le terrain

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formateur expert en réseaux sociaux & en immobilier. Apports théoriques et mises en pratique, échanges et interactions entre les participants.

DUREE

2 jours (15h)

VALORISER SON IMAGE & DÉVELOPPER SA CLIENTÈLE IMMOBILIÈRE VIA LES RÉSEAUX

Programme : La communication et le digital au service de l'immobilier

PUBLIC CONCERNÉ

Tout professionnel exerçant une activité immobilière. (Agent immobilier, négociateur, mandataires...)

OBJECTIFS

- ✓ Savoir optimiser/créer un profil sur les réseaux sociaux pour gagner en visibilité
- ✓ Savoir prendre la parole avec pertinence sur le réseau
- ✓ Savoir créer du contenu qui génère de l'interaction
- ✓ Définir les attentes et les besoins de vos futurs client/es
- ✓ Savoir mettre en place une prospection "intelligente" selon les méthodes AGILE

PROGRAMME

Rendre son profil remarquable

- Les bonnes pratiques et les erreurs à ne pas commettre
- Savoir compléter avec pertinence toutes les sections du profil
- Régler ses paramètres de confidentialité
- Comprendre les indicateurs

Rédiger du contenu avec pertinence

- Identifier la stratégie de contenu pour son cœur de cible
- Définir une ligne éditoriale et la fréquence de publication
- Savoir engager 1 discussion avec son cœur de cible
- Ecouter le marché et mettre en place une stratégie de curation de contenu efficace

Prospecter & se créer des opportunités business

- Les techniques pour importer ses contacts sur le réseau
- Paramétrer Sales Navigator : créer des recherches et des segmentations sur Sales Navigator, pertinentes pour votre business
- Établir les premiers échanges sur LinkedIn

Boîte à outils & routine quotidienne

- 30 min par jour pour créer son programme de prospection
- Les tâches récurrentes à effectuer
- Mise en place d'un planning éditorial

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formateur expert en Digital Marketing. Apports théoriques et mises en pratique, échanges et interactions entre les participants.

DUREE

1 jour (7h)