

PROGRAMME DE FORMATION

Les 7 piliers du marketing immobilier efficace Formacode 42154

Durée de la Formation : 7,00 heures - 1,00 jour

Public visé :

Agents immobiliers, salariés et dirigeants, mandataires et agents commerciaux.

Prérequis : Etre un acteur du monde de l'immobilier.

Objectif général :

Construire et Maîtriser l'approche systémique de son environnement professionnel.

Objectifs de l'action de formation :

Cette formation vise à :

- Connaître les fondamentaux du marketing ;
- En appliquer les principes de base au monde de l'immobilier ;
- L'adapter à son propre environnement.

Nature de l'action de formation : Actions de formation

Contenu de la formation :

Choisir son positionnement marketing :

- Analyser son marché sur son secteur de prospection : typologie des biens, profils clients, concurrence.

Définir son approche marketing :

- Définir sa cible
- Définir son offre commerciale

Le choix de votre approche va impacter l'image que vous allez donner de votre enseigne

Établir son plan marketing :

- Identifier l'ensemble des actions et des moyens à mettre en place pour atteindre ses objectifs commerciaux

Mettre en place ses leviers de communication et de vente :

- Les canaux d'acquisition
- Les supports de communication
- Les canaux de diffusion

Valoriser son expertise et les services proposés :

- Un service qui répond à son besoin
- Un niveau d'expertise pour prendre en charge efficacement sa transaction

Accompagner ses prospects :

- Les convertir en clients et les fidéliser

Se doter d'indicateurs de performances qualitatifs et quantitatifs

- Les bons indicateurs sont ceux qui font sens pour votre enseigne

Les moyens d'encadrement :

Dominique BIANCHI : coach, formatrice-consultante, 20 ans d'expérience dans le domaine immobilier et des travaux d'agencement.

Moyens pédagogiques utilisés :

- Cours théoriques ;
- Études de cas ;
- Discussions en groupe, retours d'expérience
- Groupe de 10 personnes maximum

Moyens techniques utilisés :

Salle de formation équipée, comprenant paper board et vidéoprojecteur.

Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action et d'en apprécier les résultats :

- Quizz au démarrage permettant de mesurer le degré de connaissance des participants sur le sujet ;
- Quizz final afin d'évaluer les connaissances acquises. L'épreuve globale du contrôle des compétences acquises est réputée réussie lorsque le nombre de bonnes réponses dépasse 70%.
- Evaluation de la satisfaction du stagiaire ;
- Remise de feuille d'émargement et d'une attestation de formation.

Plus d'informations :

Géraldine FRANCOIS

Tél. 06.95.18.30.71

Mail : g.francois@sas-sophia.fr