

Créer et mettre en œuvre une stratégie de prospection digitale pour obtenir plus de mandats et recruter de nouveaux conseillers



Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

Sanctions et Modalités d'évaluation

- Réalisation d'une grille de contenus
- Réalisation d'un Quizz Final
- Attestation de Formation

Objectifs

- Identifier ses cibles
- Lister les thématiques qui les intéressent
- Créer des contenus pertinents
- Construire une grille de contenus
- Savoir mettre en ligne les contenus sur les plateformes retenues
- Savoir comment interagir avec les contacts
- Utiliser la publicité en ligne
- Savoir créer des vidéos courtes à partager
- Connaître les outils en ligne gratuits pour créer des contenus attractifs

Méthode pédagogique et d'encadrement

Deux journées en présentiel : Une formation axée sur la création avec le stagiaire de sa grille de contenus en vue d'obtenir plus de mandats (journée 1) et des profils pour le recrutement de nouveaux conseillers (journée 2). Création avec le stagiaire des premiers contenus en utilisant les outils adaptés. Cette formation est accompagnée de 3 heures de suivis par téléphone à utiliser dans les 3 mois qui suivent la formation.

Bénéfices du stage

- Créer et animer sa communauté en fonction de ses objectifs
- Connaître des spécificités de chaque plateforme
- Savoir créer des contenus en fonction des objectifs visés
- Renforcer sa maîtrise des outils digitaux
- Savoir interagir avec ses contacts
- Obtenir des contacts qualifiés

Public

Patron d'agence immobilière
Manager
Conseiller immobilier
Créateur / repreneur d'agence immobilière

Le Déroulement du stage

-Durée : 2 jours (16 heures) - Horaires : 9H-13H / 14H-18H
-Lieu : LE HAILLAN ou 33 – 40 - 17
-Nombre de stagiaires max : 6 – min : 2
-Formateur: Céline Jankowski

Prérequis

- Savoir utiliser l'outil informatique

Tarifs

- 800,00 € H.T.

