

# Les 6 compétences d'un professionnel de l'immobilier pour maîtriser le digital



## Moyens de contrôle de l'assiduité

- Feuilles d'émargement
- Attestation d'assiduité

## Sanctions et Modalités d'évaluation

- Un examen final le dernier jour
- Une note attribuée par le Formateur concernant les travaux demandés lors des intersessions
- Attestation de formation

## Objectifs

- Savoir faire le point sur la situation actuelle en ce qui concerne sa communication digitale
- Savoir mettre en place une stratégie de communication adaptée à sa situation
- Savoir créer sa propre grille de contenus
- Savoir mettre en place un système de production de contenu
- Savoir recycler ses contenus
- Savoir utiliser les réseaux sociaux
- Utiliser tous les outils digitaux à sa disposition
- Connaître les services digitalisation utiles à ses clients
- Faire vivre une meilleure expérience digitale à ses clients
- Avoir un système de présence sur le digital qui fonctionne

## Méthode pédagogique et d'encadrement

1- En session présentielle : Une formation axée sur la mise en place de bonnes pratiques où le stagiaire apprend à utiliser correctement les outils digitaux pour mieux servir les attentes de ses prospects et ses clients et créer une communauté active.

Des sessions centrées sur l'écoute et l'échange entre les participants et entre participants et formateur, où le niveau d'exigence est croissant. Remise d'un document de travail aux participants.

2- En intersession : Un plan d'actions individuel axé sur la mise en place de sa propre stratégie de communication avec des actions à réaliser durant l'intersession.

## Public

Patron d'agence immobilière

Manager

Conseiller immobilier

Créateur / repreneur d'agence immobilière

## Le Déroulement du stage

-Durée : 6 jours (48 heures) - Horaires : 9H-13H / 14H-18H

-Lieu : Libourne

-Nombre de stagiaires max.: 10 - min : 5

-Formateur: Céline Jankowski

## Prérequis

- Être à l'aise avec l'outil informatique

## Tarifs

- 1200,00 € H.T.

