




PROGRAMME DE FORMATION

E06-CV-Techniques de marketing immobilier

(référence E06-CV)


Objectifs

-  Développer une stratégie de communication adaptée à la conjoncture
- Identifier les nouvelles techniques de marketing digital (Internet, CRM, Démonstrations 3D, Réseaux sociaux...)
- Concevoir des opérations marketing innovantes pour chaque type d'opération immobilière


Public

- Toute personne amenée à commercialiser une opération immobilière 

Prérequis

 Connaissance des différentes étapes de la commercialisation d'une opération immobilière

Méthodes et support

 La classe virtuelle permet de recréer, à distance, une salle de classe réelle. Concrètement, chaque participant se connecte à une plateforme en ligne à l'aide d'un lien de connexion qui lui est préalablement transmis. Il rejoint alors, en ligne, le formateur et les autres participants. Le déroulement de la classe virtuelle alterne présentation théorique et activités pédagogiques interactives (sondages, quiz, mur participatif ...). Chacun a la possibilité d'échanger, de partager et de poser des questions. Un support de cours est mis à disposition des participants.

Durée

0,25 jour(s)
2:00 heures

Informations complémentaires

Intervenante : formatrice indépendante spécialisée en immobilier

Durée totale de la formation : 2h

Horaires de programmation de la classe virtuelle : 15h00 à 17h00

A noter: Afin de participer pleinement à la session, nous vous conseillons de vous isoler dans un bureau et

www.scet-formation.fr

SCET - 52, rue Jacques Hillairet 75612 PARIS cedex 12

SA au capital de 26 608 000€ RCS Paris 562 000 349 SIRET 562 000 349 02188

SCET Formation - Tél. : + 33 (0) 1 53 44 06 14 ou 06 42 – courriel : formation@scet.fr

Activité enregistrée sous le n° 11754199575 auprès du préfet de la région Ile-de-France - Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat



vous recommandons d'utiliser un ordinateur équipé d'une webcam et de vous munir d'un téléphone.

Organisation :

- Contact : edith.haddad@scet.fr ; tél : 01 53 44 06 24
- Formation à distance

Suivi et évaluation :

- Évaluation des résultats (évaluation de l'acquisition des connaissances par le stagiaire) par un questionnaire en ligne (via prestataire)

Accessibilité aux personnes handicapées : SCET Formation est particulièrement sensible à l'accessibilité de ses formations à tous et à l'intégration des personnes en situation de Handicap. Contactez-nous afin

d'étudier les alternatives possibles. 

Pour tout renseignement complémentaire : formation@scet.fr

Contenu



Optimiser la préparation de la vente

- Les études de marché : attentes des clients
- Savoir analyser la concurrence : les techniques de benchmarking

Réaliser le plan marketing - média - marketing direct

- Etablir le positionnement du programme (Nom, stratégie marketing)
- Elaborer un plan média (Stratégie « multicanal »)
- Le recours à la publicité et au marketing (techniques classiques et techniques innovantes)

Les techniques marketing innovantes

- Le marketing digital
- Les pages « business »
- Concevoir un site interactif efficace
- Les campagnes d'email marketing
- Les newsletters
- Les « chatbots »
- Les démonstrations en 3D, la réalité augmentée
- L'utilisation des drones
- Les réseaux sociaux
- Créer son blog

Les outils de la commercialisation

- La constitution d'une base de données clients
- Les outils CRM