



CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION ADAPTÉS AUX BIENS IMMOBILIERS

A partir de 390€ nets de taxes.

100% classe virtuelle
Mix Learning
100% présentiel

Public visé : Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statuaire Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d...

Prérequis : Aucun prérequis nécessaires

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

98%

DE TAUX DE SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS DISPONIBLES

Objectifs

- Rédiger une annonce commercialement viable
- Prendre en compte la réglementation propre aux supports de communication
- Identifier les enjeux du marketing numérique en immobilier

Les + de la formation

- Formation pratique adaptée aux besoins des agences immobilières
- Tour d'horizon des différents supports de promotion des biens immobiliers





CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION ADAPTÉS AUX BIENS IMMOBILIERS

Contenu de la formation

Formation relevant de la loi Alur permettant la délivrance de la carte professionnelle.

Cette formation adossée à la certification "commercialisation, vente et location de biens immobiliers" permet de mobiliser le CPF (sous conditions, nous consulter)

1. Les différents supports de promotion des biens immobiliers

- Le site web et la vitrine
- Les supports et/ou portails de publicité
- Le web 2.0
- Les réseaux sociaux
- Les forums, blogs, moteurs de recherche

2. Le cible et la stratégie

- Un bien, plusieurs cibles
- La stratégie par cible
- Les médias adaptés
- La stratégie numérique

3. Conception d'annonces

- Impact de la loi ALUR dans la rédaction des annonces
- Rédaction presse
- Rédaction web

La formation continue des agents immobiliers ou autres professionnels relevant de la loi Hoguet a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.

L'obligation de formation s'impose pour les titulaires des cartes professionnelles ainsi que pour l'ensemble des collaborateurs, salariés ou non, titulaires d'une attestation d'habilitation. À chaque renouvellement de cartes, par périodes triennales, il faudra justifier, par attestation, de 42 heures de formation.





CRÉER DES SUPPORTS DE COMMUNICATION ADAPTÉS AUX BIENS IMMOBILIERS

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

- Apport de connaissances
- Pédagogie active favorisant le partage d'expériences
- Etude de cas, mise en situation
- Remise d'un support pédagogique

Résultats attendus

A l'issue de la formation, chaque participant sera capable de :

- rédiger une annonce digitale dans le respect des règles.
- d'appréhender la communication sur les réseaux sociaux en lien avec le marché immobilier.

Modalités d'évaluation

- Evaluation formative tout au long de la formation
- QCM
- Questionnaire de satisfaction de fin de formation

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe d'intervenants experts dans le domaine de l'immobilier

Modalités et délai d'accès

- Aucun prérequis nécessaires

