



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : CV110-1 - Réussir son implantation et son développement en intégrant le marketing immobilier.

Durée : 7h00

Type : Classe Virtuelle

Public

Chefs d'agence et leurs collaborateurs directs.
Négociateurs responsables d'un secteur.
Formateurs réseaux immobiliers.

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques du marketing immobilier opérationnel.
- Utiliser de manière efficace les outils marketing pour s'implanter ou développer son activité.

Pré-requis

Aucun.

Programme

- 1 - INTEGRER UNE DEMARCHE MARKETING SPECIFIQUE A L'IMMOBILIER.
 - Les différents types de marketing (BtoB, BtoC, des services, relationnel, e-commerce...)
 - Le marketing immobilier en pratique
 - De la stratégie marketing aux actions commerciales concrètes
 - Mise en place de tableaux de bord, de variables et d'ajustements
- 2 - METTRE EN PLACE LE MARKETING DE L'AGENCE OU DU CABINET.
 - Positionnement de l'agence sur son marché local et sur son domaine d'activité stratégique identifié.
 - Identification de ses concurrents et de leurs facteurs différenciants.
 - Internet et les réseaux sociaux.
 - Méthodes commerciales.
 - Logiciels de gestion commerciale.
 - Partenaires de l'agence ou du cabinet.
- 3 - BIEN PROMOUVOIR UN BIEN IMMOBILIER.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : Meelk
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

3.1 - Outils et méthodes.

- Panneaux.
- Annonces.
- Vitrines.
- Internet.
- Mailing.
- Partenariat.

3.2 - Les marchés immobiliers.

- Connaître son marché en valeur et en volume.
- Le marché immobilier.
- Le marché de l'agence ou du cabinet.
- Les grands acteurs.
- Franchises, groupements et syndicats.

Moyens pédagogiques

Séance de formation en classe virtuelle.

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr
- Téléphone : 04 93 17 29 63 (du Lundi au Vendredi de 09 h à 12 h et de 14 h à 17 h)

Matériel nécessaire

Ordinateur ou tablette avec connexion internet.

Navigateur préconisé : Chrome.



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE