

Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers

0,5 jours (3h30)
Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 21/11/2022

190€ NET

Module 3 certification Négoventis - Commercialisation, vente et location de biens immobiliers

Objectifs

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

Compétences visées

- Créer et Adapter des supports de communication adaptés aux besoins et à la stratégie de l'entreprise

Public

Professionnels de l'immobilier, chefs d'agence, agents, négociateurs en transaction

Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi numéro 70-9 du 02/01/1970 décret numéro 72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s)

Prérequis : Formation accessible à des personnes ayant déjà de l'expérience professionnelle ou en cours de formation dans le domaine commercial, juridique et économique.

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

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

Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers

- Les réseaux sociaux
- Les forums, blogs, moteurs de recherche


La cible et la stratégie


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

Conception d'annonces

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

Dates & lieux

 19 juin 2023

 Angers

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des

Créer des supports de commercialisation adaptés aux biens immobiliers

exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Test de positionnement réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Possibilité de passer la certification negoventis Commercialisation, vente et location de biens immobiliers en réalisant les 7 stages du parcours. Le passage de la certification se fera avec réponse à un QCM ainsi qu'en passant une épreuve orale.