

## OBJECTIF

Connaître les différents médias et supports de publicité applicables en communication immobilière.

Découvrir et approfondir les particularités permettant d'optimiser chaque euro investi en communication. Appliquer de nouvelles méthodes pour une époque nouvelle.

## PUBLIC

Toute personne débutant dans le domaine de l'immobilier ou souhaitant consolider une première expérience «terrain».

## OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

Le support pédagogique

- Marketing immobilier

## CYCLE INTENSIF

Durée : 3 jours

Programme :

### ■ Marketing : les bases incontournables

- Utilité et définition du marketing
- Les 4 P
- Méthode de travail

### ■ Connaissance des marchés

- Tronc commun aux métiers de l'immobilier
- Différences par secteur, comportement consommateurs, techniques de vente et d'études de marché, importance du conseil etc...
- Tourisme, entreprise, résidentiel

### ■ Orienter son entreprise et son action : Vendeur ou conseiller

- Vendre ou conseiller ? Différences entre le vendeur et le conseil dans l'approche client, la fidélisation et le recrutement.
- Techniques de vente et de conseil
- L'approche CRM, comment traiter un client afin qu'il devienne votre meilleur commercial !!

### ■ L'approche communication par domaine

- Les techniques d'approche client par domaine :
  - Entreprise (boutiques, bureaux, activités) (PMS/GS)
  - Tourisme (France/étranger, immobilier ou produit fiscal, produits dérivés)
  - Résidentiel (classique et haut de gamme)

### ■ Les outils de communication et leur utilisation

- Panneaux
- Annonces presse
- Site Internet, les référencement, le marketing viral
- Marketing direct, la proximité en immobilier
- Les clients existants, les confrères
- Les animations de site
- La vitrine physique et électronique

### ■ Les nouvelles pistes de développement de l'immobilier

- Les destinations Clubs
- La vente de bien à l'étranger
- Les nouveaux services
- Les mondes virtuels

## VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.