



## PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL

### Être un agent immobilier 2.0 et booster sa rentrée de mandats

<b>INTITULE</b>	« Être un agent immobilier 2.0 et booster sa rentrée de mandats »
<b>PUBLIC VISE</b>	Agents immobiliers – Agents commerciaux – Négociateurs immobiliers
<b>PRE REQUIS</b>	Avoir un site Internet professionnel
<b>OBJECTIFS</b>	Connaître les techniques web pour interagir avec les vendeurs de biens immobiliers Être capable de générer des contacts de vendeurs grâce à ces techniques Savoir mesurer les résultats des actions menées
<b>DUREE</b>	1 jour (7h)
<b>CONTENU</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1 – Comprendre les changements de comportement des vendeurs<ul style="list-style-type: none"><li>• Le “Client Commercial” et la notion de “Lead”</li><li>• La perte du “Lead”</li><li>• Les modes de renseignements utilisés par les vendeurs</li><li>• Comment reprendre le “Lead” sur nos vendeurs ?</li></ul></li><li>2 – Connaître les moyens pour générer des contacts vendeurs<ul style="list-style-type: none"><li>• Un site web et une stratégie de contenu étudiée : web ou blog, longue traîne, lead...</li><li>• Une newsletter qui marche vraiment ?</li><li>• Une communication efficace sur les réseaux sociaux</li></ul></li><li>3 – Utiliser le référencement naturel de votre site Internet pour attirer les vendeurs<ul style="list-style-type: none"><li>• « SEO-Friendly » : l’essentiel</li><li>• Les techniques pour « faire envie »!</li><li>• Comprendre les URL</li><li>• L’importance des mots-clés !</li><li>• La sémantique et le référencement ou comment positionner ses articles</li><li>• Les pièges à éviter et les bonnes habitudes à prendre</li></ul></li><li>4 – Développer la Notoriété de l’agence sur le Web<ul style="list-style-type: none"><li>• Les fondements du « Off-page SEO »</li><li>• Les backlinks</li><li>• Le référencement grâce aux annuaires</li><li>• Exploitez intelligemment les réseaux sociaux</li></ul></li><li>5 – Utiliser les outils de Contrôle et de Mesure pour piloter votre attractivité<ul style="list-style-type: none"><li>• Google Outils pour les webmasters</li><li>• Google Analytics</li><li>• Adwords à la rescousse : keyword planner</li><li>• Créez vos campagnes de publicité avec Google Adwords</li><li>• Autres services de Google pour le référencement</li></ul></li></ol>
<b>MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES</b>	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d’un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur. Alternance d’apports théoriques et de phases de mise en pratique. Remise d’un support numérique à l’issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
<b>MOYENS HUMAINS</b>	Diplômé de l’EXIA CESI, et ancien agent immobilier, Stéphane Mallet est aujourd’hui et depuis plus de 18 ans développeur et chef de projets web. Il développe pour le compte de clients et agences de communication des CMS, des sites Web, des systèmes d’achat et de paiement en ligne...

.../...



<b>MOYENS TECHNIQUES</b>	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, <b>toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription</b> (coordonnées ci-dessous).
<b>MODALITES D'EVALUATION</b>	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
<b>ATTESTATION</b>	Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.
<b>REGLEMENT</b>	Un livret d'accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.
<b>ORGANISATION DE LA FORMATION</b>	<b>Formation</b> : inter ou intra entreprise <b>Dates, lieu et horaires</b> : Nous consulter ou voir l'agenda des formations inter entreprises sur le site <a href="http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises">http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises</a> <b>Nombre de stagiaires</b> : 4 minimum (pour les formations Inter entreprises) – 10 maximum
<b>CONTACTS</b>	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – <a href="mailto:sophie.gautier@omyo.fr">sophie.gautier@omyo.fr</a> - 06 63 08 09 40