

Pérenniser son activité avec une annonce percutante

Version : 1 / 11 avril 2022

Comment atteindre ses objectifs grâce à l'annonce immobilière ou comment générer des contacts acquéreurs et faire la différence face à une concurrence de plus en plus présente, tant de la part des professionnels que des particuliers!

Durée: 7.00 heures (1.00 jours)

Tarifs: 245.00

Contact: Alexia HUPPENOIRE / Assistante administrative

Mail: alexia.huppenoire@declic.immo

Téléphone : 05 46 52 08 96

Informations pratiques:

Format de la formation: Présentiel

Durée totale en heures: 7.00

Durée totale en jours: 1.00

Horaire: 9h00 - 12h00 et 14h00 - 18h00

Effectif minimal :2

Effectif maximal: 20

Profils des apprenants

- Agents et conseillers immobiliers

Prérequis

- Aucun

Accessibilité et délais d'accès

• Accessibilité

L'OF est totalement accessible aux personnes en situations d'handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Le cas échéant, les intervenants prennent attaches avec des organismes compétents en la matière.

Référent handicap : François RENAUD

• Délais

Inscription via notre bulletin d'inscription :

Au minimum 15 jours avant le démarrage de la session.

Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Qualité et indicateurs de résultats

Indice de satisfaction de nos formations: 96%

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser le cadre juridique et exploiter les règles éditoriales des diffuseurs
- Augmenter les performances acquéreur grâce à une annonce efficace et percutante

Contenu de la formation

Préambule : Présentation des objectifs, organisation, test de positionnement.

- MATIN
 - Présentation, objectifs, organisation.
 - Le cadre juridique
 - Les règles éditoriales
- APRES-MIDI
 - Notion de parcours client
 - Concevoir une annonce ciblée et engageante
 - Les photos: agencement et préparation
 - Mises en situation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Bertrand Viala, formateur diplômé ayant une forte expérience au sein de différentes structures de formation. Spécialisé dans le domaine de l'immobilier.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Modalité d'évaluation

- **Dispositifs d'évaluation avant la formation**
 - Questionnaire de pré-formation
- **Dispositifs d'évaluation pendant la formation**
 - Mises en situation
 - QUIZ
- **Dispositifs d'évaluation d'atteinte de l'objectif à la fin de la formation**
 - Cas pratique
 - QCM
- **Dispositif d'évaluation de la satisfaction à la fin de la formation**
 - Questionnaire de satisfaction à chaud

Sanction de la formation

- Attestation de formation
- Certificat de réalisation

