

Se développer avec les réseaux sociaux et le marketing de réseau

DURÉE :

- 1 Jour – 7h.

PRÉ-REQUIS :

- Aucun

OBJECTIFS :

- Utiliser les réseaux sociaux pour mieux faire connaître votre expertise
- Investir dans les médias sociaux pour prospecter, vendre et fidéliser
- Pratiquer le marketing de réseau pour se développer efficacement

PUBLIC :

- Directeurs d'agence, Assistantes commerciales, Managers commerciaux, Commerciaux

METHODES PEDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.

Ackware
Centre de formation
Informatique - Développement Personnel - Santé



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



Se développer avec les réseaux sociaux et le marketing de réseau

1ère Partie : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier

Loi Hoguet

- Les règles liées au métier d'agent immobilier
- L'extension des activités soumises à la loi
- Les formalités obligatoires

Les obligations liées à l'exercice de l'activité

- Tenue des registres obligatoires
- Carnet de reçu
- Etat spécial

Les mandats de vente : quelle précaution prendre

Le bon de visite : quand et pourquoi l'utiliser

2ème partie : Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux

Déterminer les objectifs de sa présence sur les réseaux sociaux

Adopter une communication proactive

Syntheses des acteurs : YouTube, Facebook, Twitter, Google+, Viadeo, LinkedIn

Travailler les medias sociaux : les clés de la réussite