

LE CAMPUS IMMO2

PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



Générer un flux constant de prospects vendeurs qualifiés par la pige SMS

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 09/07/2020

Durée totale estimée: 2h00

Métier(s): Transaction

Catégorie(s): Techniques commerciales

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
 - Agent commercial indépendant
 - Dirigeant de réseau immobilier
 - Dirigeant d'agence immobilière
-

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre pourquoi mieux prospecter est devenu essentiel pour votre business

- Comprendre comment définir une stratégie efficace pour devenir une référence sur votre secteur
- Comprendre comment et pourquoi utiliser le SMS plutôt que la pige traditionnelle
- Comprendre comment réaliser une stratégie de communication en utilisant le SMS
- Utiliser l'outil Mailchimp
- Comprendre ce qu'est une page de capture
- Savoir éditer un livre blanc
- Réaliser un suivi de prospection
- Comprendre les principes d'influence qui interviennent dans votre stratégie

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Introduction

- Vidéo - Introduction

Module 2 - Les changements de l'immobilier et pourquoi utiliser le SMS

- Vidéo - L'immobilier a changé
- Vidéo - Devenir la référence de son marché
- Vidéo - Pourquoi est-ce que vous laissez de l'argent sur la table
- Vidéo - Pourquoi le SMS plutôt que l'appel téléphonique ?

Module 3 - Mise en place de la stratégie de pige par SMS

- Vidéo - Adopter une nouvelle stratégie
- Vidéo - Le deuxième SMS
- Vidéo - Le troisième SMS
- Vidéo - Le quatrième SMS
- Vidéo - Trois leviers d'influence

Module 4 - Conclusion

- Vidéo - Conclusion

Module 5 - Ressources annexes : création de landing page

- Création d'un compte Mailchimp

- Vidéo - Tutoriel de création d'une landing page
- Vidéo - Tutoriel : la landing page de votre guide PDF

Module 6 - Modèles de présentation

- Vidéo - Exemple de présentation vidéo
- Exemple de guide PDF de conseils aux vendeurs

Module 7 - Ressources annexes : étude de cas

- Vidéo - Étude de cas

Module 8 - Finalisez votre formation

- Vidéo - Bonus : La prospection en chiffres
- Quiz - Évaluation de fin de formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation

FORMATEUR.RICE(S)

Sébastien Tedesco - *Formateur en TRANSACTIONS IMMOBILIÈRES*

Sébastien a plus de 12 ans d'expertise dans la formation et le management. Il maîtrise son sujet et sait parfaitement comment développer le potentiel des professionnels de l'immobilier qu'il accompagne. Il explique que, pour évoluer efficacement, il n'y a pas de secret. Il faut avoir un objectif et définir une stratégie claire et précise pour l'atteindre.

 sebastien@qstos.fr

INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

 **Satisfaction client:** 4,6/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 408

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).

- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).
- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (299€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
 - Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
 - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
-

FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.


- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
 - **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
 - **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).
-

PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


1/ Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.


Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 sophie@moobz.fr

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 vlecamus@moobz.fr

2/ Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

3/ Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

DÉLAIS D'ACCÈS

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.
