

Prospection via LinkedIn 7h

Objectifs de la formation :

- Comprendre les bases de LinkedIn et son importance pour la prospection ;
- Apprendre à optimiser son profil pour attirer des prospects ;
- Maîtriser les techniques de recherche et de contact des prospects ;
- Développer des stratégies de contenu pour engager et convertir les prospects.

Pour le public immobilier bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine).

Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 7 heures sur 1 journée

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités et délais d'accès : Formation en Intra de 1 à 12 participants maximum au-delà nous consulter. Un délai d'un mois sera nécessaire entre la demande client et la mise en œuvre de la session ou du planning des sessions sur l'année. L'inscription peut se faire 1 jour avant le début de la session sans subrogation d'OPCO* pour les formations Intra ou inter. La formation démarre à la signature de la convention* et les dates sont convenues en accord avec le client. *Nota : En cas de subrogation auprès d'un OPCO, un délai supplémentaire sera accordé pour le démarrage de la formation en attendant l'accord de prise en charge.

Tarif présentiel en Inter : 375€ HT soit 450€ TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 325€ HT soit 390€ TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier
depuis 14 ans, diplômée de l'ICH
(Institut de la Construction et de
l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un
questionnement tout au long de la
formation.

Évaluation de la formation par un QCM
pour mesurer l'atteinte des objectifs avec
un taux de bonnes réponses au minimum
de 70%, une appréciation globale de la
formation permettra aussi de valider la
formation même si vous n'avez pas
atteint 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur
le niveau de satisfaction.

Moyenne obtenue 9,6/10 pour 165
stagiaires et 2278 heures de formation
dispensées sur 2022/2023



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : En fonction du handicap du stagiaire, nous étudierons les éventuels aménagements spécifiques qui pourront être étudiés en collaboration avec le stagiaire (outils, rythmes, ou modalités particulières adaptés au handicap exprimé).
- Les + de la formation : Permet de valider les heures de formation obligatoire dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Au redémarrage de la session, un feed back doit-être Effectué par rapport à la session précédente.
Remise d'un support de la formation au participant en fin de formation.

Jour 1 (matin)

1) *Tour de table*

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
QCM de positionnement

2) *Introduction à LinkedIn*

- **Présentation de LinkedIn** : Historique, statistiques et importance pour les professionnels.
- **Création d'un compte LinkedIn** : Étapes et bonnes pratiques.
- **Tour d'horizon de l'interface** : Navigation, fonctionnalités principales.

3) *Optimisation du Profil LinkedIn*

- **Photo de profil et bannière** : Conseils pour des visuels professionnels.
- **Titre et résumé** : Rédaction d'un titre accrocheur et d'un résumé percutant.
- **Expériences et compétences** : Mise en valeur des expériences professionnelles et des compétences.
- **Recommandations et validations** : Importance et comment les obtenir.

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnement tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%, une appréciation globale de la formation permettra aussi de valider la formation même si vous n'avez pas atteint 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.

Moyenne obtenue 9,6/10 pour 165 stagiaires et 2278 heures de formation dispensées sur 2022/2023



Programme de la formation :

Jour 1 (après-midi)

4) *Techniques de Prospection*

- **Recherche avancée de prospects** : Utilisation des filtres de recherche.
- **Utilisation de Sales Navigator** : Présentation et avantages.
- **Stratégies de contact** : Comment envoyer des messages efficaces.
- **Gestion des réponses** : Suivi et relance des prospects.

5) *Stratégies de Contenu*

- **Création de contenu pertinent** : Types de contenu à partager.
- **Engagement avec les prospects** : Comment interagir avec les publications des prospects.
- **Utilisation des groupes LinkedIn** : Participation et création de groupes.

6) *Analyse et Suivi*

- **Outils d'analyse LinkedIn** : Comprendre les statistiques de profil et de contenu.
- **Suivi des performances** : Évaluation des stratégies de prospection.
- **Ajustements et améliorations** : Comment optimiser en continu.

7) *Test de positionnement des acquis* QCM

8) *Bilan de la formation* Tour de table