

Programme de Formation

Développer son Réseau Professionnel et Attirer de Nouveaux Prospects grâce à LinkedIn

Formatrice : Eve Mory

Durée : 8 heures (1 journée)

Public cible : Professionnels de l'immobilier (agents, négociateurs, conseillers, responsables d'agences).

Objectifs pédagogiques :

1. Maîtriser les fonctionnalités de LinkedIn pour développer un réseau professionnel.
 2. Savoir créer un profil optimisé pour attirer des prospects dans le secteur immobilier.
 3. Apprendre à engager efficacement avec son réseau et à générer des leads qualifiés.
 4. Développer une stratégie de contenu sur LinkedIn pour renforcer sa visibilité.
 5. Convertir son réseau LinkedIn en opportunités commerciales.
-

Programme détaillé :

1. Introduction à LinkedIn et ses enjeux pour l'immobilier

- Pourquoi LinkedIn est devenu un outil incontournable pour les professionnels de l'immobilier ?
- Présentation des fonctionnalités et du potentiel de LinkedIn pour le développement du réseau.
- Comment LinkedIn se distingue des autres réseaux sociaux professionnels.

2. Optimiser son profil LinkedIn pour l'immobilier

- Créer un profil professionnel attractif et complet pour capter l'attention des prospects.
- Savoir rédiger une description percutante et mettre en avant ses compétences.
- Optimisation des photos de profil et de couverture pour véhiculer une image professionnelle.
- Utiliser les recommandations et les témoignages pour renforcer la crédibilité.

3. Développer et animer son réseau LinkedIn

- Techniques pour rechercher, ajouter et engager avec des contacts pertinents.
- Stratégies pour interagir avec son réseau : commentaires, partages, messages privés.
- Comment identifier et cibler des prospects qualifiés dans le secteur immobilier.
- Utiliser LinkedIn Sales Navigator pour des recherches avancées et générer des leads.

4. Créer et publier du contenu pertinent pour attirer des prospects

- Types de contenus adaptés à LinkedIn (articles, posts, vidéos) pour l'immobilier.

- Établir un calendrier de publication pour maintenir une présence régulière.
- Techniques pour rédiger des publications engageantes qui favorisent l'interaction.
- Mesurer l'efficacité de ses publications et ajuster la stratégie de contenu.

5. Convertir son réseau en opportunités commerciales

- Utiliser LinkedIn pour organiser des rencontres, entretiens, et rendez-vous professionnels.
 - Suivre et relancer efficacement les prospects générés via LinkedIn.
 - Mettre en place une stratégie de suivi des prospects pour convertir les contacts en clients.
-

Méthodes pédagogiques :

- Présentations interactives, démonstrations en direct de l'utilisation de LinkedIn.
 - Ateliers pratiques : création et optimisation du profil, simulations d'interactions.
 - Conseils personnalisés et suivi individuel lors des exercices pratiques.
-

Évaluation des acquis :

- Atelier de mise en situation : optimisation du profil et engagement avec des prospects.
- QCM et cas pratiques pour valider la maîtrise des techniques enseignées.

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85