



## Prérequis

Aucun

## Public

Agents immobiliers

Assureurs

Courtiers

## Objectifs

Optimiser sa communication grâce au marketing

Mieux comprendre la démarche marketing pour performer commercialement

## Pédagogie

Approche participative alliant théorie et mise en pratique (exercices, mises en situation)

Visio et vidéo formations séquencées

## Validation

Evaluation des compétences par QCM ou formulaire en ligne

Attestation de formation

VISIO



N° déclaration  
22 600 288 660

# Le marketing immobilier & assurances

1 jour – 7 heures

## Le positionnement marketing des agences

- Le positionnement par la segmentation de l'offre
- Le positionnement marketing sur la zone géographique
- Le positionnement sur le type de biens
- La segmentation de la demande
- La segmentation par le revenu
- La segmentation par le lieu de résidence

## La stratégie de recherche de mandats et/ou de contrats

- La notoriété : se faire connaître auprès des vendeurs et/ou propriétaires
- La communication publicitaire de l'agence et des réseaux immobiliers et d'assurances
- Le Farming, une technique américaine
- Le sourcing direct : la prise de mandat et/ou de contrat
- Les stratégies «Pull» pour trouver des mandats / contrats
- Les stratégies «Push» pour trouver des mandats / contrats
- La négociation avec le propriétaire (uniquement immobilier)
- Évaluation du bien et fixation du prix de vente
- Les fichiers communs

## Le rôle d'Internet pour le marketing de l'immobilier et de l'assurance

- Internet : premier support de communication immobilière / assurance
- Internet pour les annonces immobilières et cabinets d'assurances, du message à la sélection en passant par les recherches sur les différents médias

## Internet pour l'agence immobilière et le cabinet d'assurance : la place du site web et des réseaux sociaux