

Hélène Ferrari

F9

Formation en e-learning "Elite immo"

Contenu	La performance des hommes et du web au service de l'immobilier
Objectifs	Construire en autonomie son nouveau business rémunérateur sur le web.
Savoir	Se positionner dans l'écosystème immobilier actuel Imaginer ses offres de services différenciantes Identifier son client idéal et son marché cible Construire son identité de marque Créer des contenus pour rayonner sur le web Savoir attirer les prospects pour les convertir sur le terrain Apprendre à devenir un consultant remarquable Exister sur le web via les réseaux sociaux Créer sa machine à vendre sur le web
Savoir être	Adapter des offres de services et de conseil en totale cohérence avec ses valeurs
Savoir faire	Vendre des offres de service et de conseil selon ses compétences Créer, administrer et animer ses réseaux sociaux Créer et administrer son propre site web, son blog et ses pages de vente Utiliser les logiciels permettant une totale autonomie dans la création et la gestion de son business Piloter son propre business en totale autonomie
Passer à l'action	Attirer sur le web les prospects Proposer des packs d'offres de service et de conseil Convertir les prospects en clients sur le terrain avec des méthodes de consultant.
A ce stade, Souvenez-vous de	"Pour réussir, votre désir de réussite doit être plus grand que votre peur de l'échec" Bill Cosby.