

DURÉE

1,00000 jours (soit 7 heures)

PRIX

370 € par participant

Soit 444 € TTC

Frais de repas et d'hébergement non inclus

PUBLIC CONCERNÉ

- L'obligation de formation ALUR continue pèse sur tous les intermédiaires qu'ils soient titulaires de la carte professionnelle mais aussi sur les négociateurs salariés ou indépendants.

- Tout professionnel de l'immobilier devant se conformer aux obligations du décret 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier et au renouvellement de la carte professionnelle

- Tout professionnel de l'immobilier souhaitant perfectionner ses connaissances et acquérir de la visibilité sur le web

PRÉREQUIS

- Posséder un ordinateur portable et un smartphone (outils impératifs à avoir en formation)

- Inscrivez-vous en ligne

- Complétez vos coordonnées

- Procédez au règlement des frais pédagogiques

PÉDAGOGIE

A travers différents contenus (vidéos, ateliers pédagogiques et interactifs, documents...) parcourez les points essentiels et devenez acteur de votre formation !

FORMATEURS

Experts, ingénieurs, avocats, juristes, techniciens

ÉVALUATION ET SUIVI

Évaluations tout au long de la formation. Des évaluations et ateliers pédagogiques sont mis en place à chaque thème abordé

**OBJECTIFS**

- Appréhender les outils numériques pour gagner en efficacité, maîtriser son temps et optimiser l'organisation de travail,
- Maîtriser sa communication et diminuer ses coûts publicitaires en développant son référencement
- Savoir gérer son image auprès du public des particuliers, en supplément de sa communication traditionnelle, optimiser ses leads et obtenir plus de contacts clients vendeurs et acquéreurs
- Optimiser la gestion des ses équipes en numérisant les activités et la gestion d'agence

**PROGRAMME**

- Utilisation du numérique, développement de l'IA, RGPD
- Développer seul son référencement internet (en présentiel et en démonstration en ligne)
- Savoir être vu : les réseaux sociaux
- Développer l'utilisation des outils gratuits à la disposition des agents immobilier
- Utiliser le numérique pour mieux gérer son(ses) agence(s) / cabinet (s)
- Rester propriétaire de ses données clients : les logiciels immobilier
- Les gestions des Agendas collaborateurs en ligne (utile pour les succursalistes ou multi-agence), un clic pour tout gérer
- La gestion des mandats et registres en ligne
- Les états des lieux en ligne : décret n°2016-382 du 30 mars 2016
- La transmission dématérialisée et sécurisée des annexes d'un compromis/promesse de vente lors de la vente d'un lot de copropriété



**VALIDATION**

Attestation de formation délivrée par l'OFIB, organisme certifié **QUALIOP**

Formation éligible aux exigences du **décret 2016-173 du 18 février 2016** relatif à la formation obligatoire des professionnels de l'immobilier et au renouvellement de la carte professionnelle

