

# Booster ses ventes avec FACEBOOK & le personal branding

*Tu as déjà remarqué, à compétence égale, nous faisons affaire avec la personne que nous connaissons. Nous estimons qu'il faut 12 à 16 points de contact pour inspirer confiance et se faire acheter. Durant cette formation tu apprendras à développer tes affaires en attirant des clients. Tu maîtriseras aussi de nouveaux réflexes sur Facebook pour te bâtir une réputation de spécialiste.*



## Durée

2 JOURS (14 h) peut être fractionnés en deux ou quatre sessions  
En présentiel ou distanciel



## Public visé

Cette formation s'adresse à :  
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente  
Accessibilité aux personnes en situation de handicap: (nous contacter)



## Niveau requis

Utiliser Facebook & savoir publier



## Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le feed-back personnalisé du formateur
- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur



## Objectifs

- Développer une communication positive et concevoir une identité professionnelle et authentique
- Apprendre à développer son réseau relationnel
- Connaitre les principes du lifestyle
- Apprendre à créer des publications impactantes en générant l'émotion



## Programme

### Découvrir le personal branding & le lifestyle

- Définitions & prérequis
- Pourquoi Facebook ?
- Comprendre les spécificités du personal branding
- Comprendre les spécificités du lifestyle
- L'importance de l'authenticité

### Exploiter le lifestyle

- Qui suis-je ?
- Mon profil de comportement DISC
- Le cercle d'or pour définir son pourquoi
- Identifier mes valeurs
- Créer mon image authentique & commerciale

### Créer des publications impactantes

- Construire son profil
- Son style
- Son contenu
- La planification
- Le storytelling
- Les stories
- Les réels
- Les lives

### Attirer des clients et bâtir sa réputation de spécialiste

- Développer son nombre de relations
- Créer du lien
- Garder le contact

### Les kpi

- Analyse des publications
- Le principe de recyclage



- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

#### Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Une documentation complète, reprenant les principaux contenus de la formation est remise à chacun ainsi qu'un livret reprenant les points clefs pour favoriser la mise en application et les axes d'amélioration
- Nos formateurs sont des spécialistes certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

#### Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

