

Prospection digitale et personal branding immobilier

Les meilleurs agents immobiliers ne prospectent plus, ils attirent. En 2 jours, construisez votre marque personnelle et votre machine de prospection digitale.

PREMIUM

IA & DIGITAL

🕒 2 jours (14h)

INFORMATIONS PRATIQUES

Référence	LEX-IA-007
Formacode	31054
Durée	2 jours (14h)
Version	LEX-IA-007_v1.0 · MAJ

Une question ?

Contenu,
financement,
organisation
— réponse
sous 24h.

**contact@darkcyan-bat-
723962.hostingersite.com**
05 54 07 30 33



LE CONSTAT

En 2025, 72 % des acquereurs commencent leur recherche en ligne (FNAIM, 2024). Les agents avec une présence digitale forte generent 3 fois plus de leads entrants.



NOTRE RÉPONSE

En 2 jours, vous construisez votre personal branding et mettez en place une strategie de prospection digitale operationnelle.

Source : FNAIM - Comportement digital acquereurs, 2024

POUR QUI

PUBLIC CIBLE

Agents immobiliers, mandataires, negociateurs souhaitant developper leur personal branding et leur prospection digitale.

PRÉREQUIS

Exercer dans l'immobilier. Avoir un compte LinkedIn ou Instagram.

🕒 Délai d'accès : 14 jours ouvrés avant la session

LES BÉNÉFICES DE LA FORMATION

Concrètement, après cette formation

- ✓ Vous avez une marque personnelle forte qui vous différencie de vos concurrents
- ✓ Vous publiez du contenu attractif régulièrement sans y passer des heures
- ✓ Vous générez des leads entrants au lieu de prospecter à froid
- ✓ Vous repartez avec un tunnel de prospection digitale opérationnel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de

- 1 Construire une identité de marque personnelle cohérente et différenciante dans le secteur immobilier
- 2 Créer une stratégie de contenu LinkedIn et Instagram générant des leads qualifiés de manière régulière
- 3 Configurer un tunnel de prospection digitale automatisé du contenu à la prise de rendez-vous
- 4 Mesurer la performance de sa prospection digitale et optimiser son ROI en continu

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le programme sur 2 jours (14h)

MOD-PDB-001 — MOD-PDB-001 - Personal branding immobilier

3h30

- Définir sa proposition de valeur unique. Construire son identité visuelle. Bio et profils optimisés. Storytelling immobilier.

MOD-PDB-002 — MOD-PDB-002 - Stratégie de contenu

3h30

- Les 4 piliers de contenu immobilier. Calendrier éditorial. Création de contenu avec l'IA. Formats performants par plateforme.

MOD-PDB-003 — MOD-PDB-003 - Tunnel de prospection

3h30

- Du contenu à la prise de rendez-vous. Lead magnets immobiliers. Email sequences. Automatisation.

MOD-PDB-004 — MOD-PDB-004 - Mesure et optimisation

3h30

- KPIs de prospection digitale. Tableau de bord performance. A/B testing. Plan d'action à 30 jours.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Notre approche

 MÉTHODE Cas réels Cas reels et exercices pratiques. Format 8 max.	 FORMAT 8 max Interaction garantie avec le formateur
 MOYENS Support + outils Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.	 RATIO 75% pratique Vérifié sur scénario minuté

75% Pratique

— cas réels, QCM, échanges

25% Théorie

Moyens techniques — Presentiel : salle equipee. Distanciel : Zoom. Support PDF, outils, acces replay 30 jours.

FORMATEUR RÉFÉRENT



Sebastien Hurstel

Consultant digital

Consultant digital specialise en immobilier, Sebastien accompagne les professionnels dans leur strategie digitale.

Cette formation peut également être animée par tout formateur qualifié par LEXORA.

ACCESSIBILITÉ



Formation accessible PSH

Adaptation sur demande.

Référent : William Bigot

[accessibilite@darkcyan-bat-](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)

[723962.hostingersite.com](mailto:accessibilite@darkcyan-bat-723962.hostingersite.com)

0612225849

ÉVALUATION

Comment nous mesurons vos acquis

 AVANT Questionnaire de positionnement	 PENDANT Exercices pratiques + QCM par bloc	 APRÈS Evaluation a chaud + attestation de competences
---	--	---

Suivi de l'exécution — Feuilles d'emargement signées par demi-journée, attestation d'assiduité, certificat de réalisation.

☆ PARCOURS PRÉ & POST-FORMATION

J+7 Email recapitulatif + ressources	J+14 - J+42 1 defi pratique / semaine pendant 4 semaines	J+30 Evaluation a froid + feedback formateur	J+60 Webinaire Q&A Retour terrain
--	--	--	---

TARIFS

MODALITÉ	FORMAT	TARIF
Sur-mesure		Cette formation est disponible en intra-entreprise sur mesure.