

COMMENT COMMUNIQUER AUPRÈS DE SES CLIENTS EN PÉRIODE DE CRISE ?

OBJECTIFS DE LA FORMATION

L'objectif de cette formation est d'aider les agents immobiliers à adapter la communication en temps de crise sanitaire.

CONTENU DE LA FORMATION

- Les enjeux de la communication : pourquoi communiquer en temps de crise ?
- Le message et le positionnement : comment aligner le message voulu et le message perçu ?
- Le fond et la forme : quelles bonnes techniques de rédaction et d'habillage ?
- Répondre aux attentes de ses publics : quels sont les besoins en termes de communication pour chaque cible ?
- Le choix de support pour la communication
- Les angles de message pendant la crise.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Apports théoriques et exemples pratiques

CPF

- Formation non éligible au CPF.

SPÉCIFICITÉ

- Éligible à la loi ALUR.

PRÉ-REQUIS

- Aucun.



 Durée : 3h30

 Prix : 200 € HT

Le parcours a une durée de 7h et se compose de 4 parties de plusieurs blocs interactifs.

FORMATEUR

Delphine HERMAN
Chef d'entreprise en immobilier.
Formatrice experte en immobilier

CONTACT,
MODALITÉS D'INSCRIPTION :

 05 56 49 41 33

 conseillers@noschool.fr