campus
E-learning

Faire de son agence une référence sur son secteur

Structurer sa présence digitale pour renforcer sa visibilité, sa crédibilité et son attractivité locale

Programme de formation à distance

2h
Durée de la formation

Actions de formation



Le formateur

Sébastien Chaudat
Expert en stratégie digitale pour les professionnels de l'immobilier

Découvrez un module qui structure votre présence digitale pour renforcer la visibilité, la crédibilité et l'attractivité locale de votre agence.

À l'issue de ce module, vous disposerez de toutes les clés pour comprendre pourquoi le digital est devenu central dans le parcours d'achat et de vente immobilier, construire une image d'agence forte et cohérente entre votre site, Google, les portails et les réseaux sociaux, et déployer une stratégie simple et réaliste pour capter plus de leads qualifiés. Vous apprendrez à transformer votre présence en ligne en véritable levier de performance commerciale, sans dépendre uniquement des portails d'annonces.



Objectifs pédagogiques

- Identifier les leviers digitaux prioritaires pour une agence immobilière (site, fiche Google, portails, réseaux sociaux).
- Construire une présence en ligne cohérente entre l'agence, Google, les portails et les réseaux sociaux.
- Mettre en place des actions concrètes pour renforcer la visibilité, la crédibilité et l'efficacité commerciale de son agence.
- Auditer sa présence digitale actuelle (site, avis, référencement) pour identifier les écarts à combler en priorité.
- Prioriser les actions digitales à déployer à partir d'un cas concret, sans multiplier les canaux inutilement.

Compétences visées / Objectifs opérationnels

- Analyser sa présence digitale actuelle pour identifier ses points faibles,
- Construire une image d'agence cohérente et différenciante sur l'ensemble de ses canaux digitaux,
- Prioriser les actions à fort impact plutôt que de multiplier les investissements digitaux,
- Convertir sa visibilité en ligne en prise de mandats et en accélération des transactions.

Programme de formation asynchrone

INTRODUCTION	Présentation
LEÇON 1	Pourquoi la stratégie digitale est devenue centrale pour l'immobilier ?
LEÇON 2	Construire une image digitale forte pour l'agence
LEÇON 3	Créer une cohérence forte entre l'agence et les agents
LEÇON 4	Déployer une stratégie digitale efficace sans se disperser
LEÇON 5	La méthode en 5 étapes
LEÇON 6	Mise en situation

Le formateur



Sébastien Chaudat
Expert en stratégie digitale pour les professionnels de l'immobilier

Entrepreneur expérimenté, Sébastien Chaudat est expert en acquisition digitale et tunnels de vente depuis plus de 20 ans. Spécialiste de la visibilité, de la génération de contacts qualifiés et de la performance commerciale, il accompagne les professionnels de l'immobilier dans la structuration de leur présence en ligne.

Expert terrain, il porte une approche concrète, stratégique et orientée résultats : plutôt que de multiplier les canaux et les investissements digitaux, il aide les agences à prioriser les actions qui génèrent réellement plus de visibilité, plus de leads qualifiés et plus de mandats. Référent en stratégie digitale pour le secteur immobilier, il partage avec les stagiaires une méthode directement transposable, fondée sur l'observation de ce qui fonctionne – et de ce qui ne fonctionne pas – sur le terrain

Public visé par la formation

- Agent ou mandataire immobilier souhaitant renforcer ses pratiques commerciales sur des sujets réglementaires et technologiques en pleine évolution
- Professionnel de l'immobilier confronté à des situations sensibles nécessitant vigilance, argumentation ou accompagnement spécifique
- Toute personne souhaitant développer une expertise en immobilier

Conditions d'accès à la formation

- Identification des besoins et du projet de l'apprenant
- Questionnaire d'entrée

Prérequis

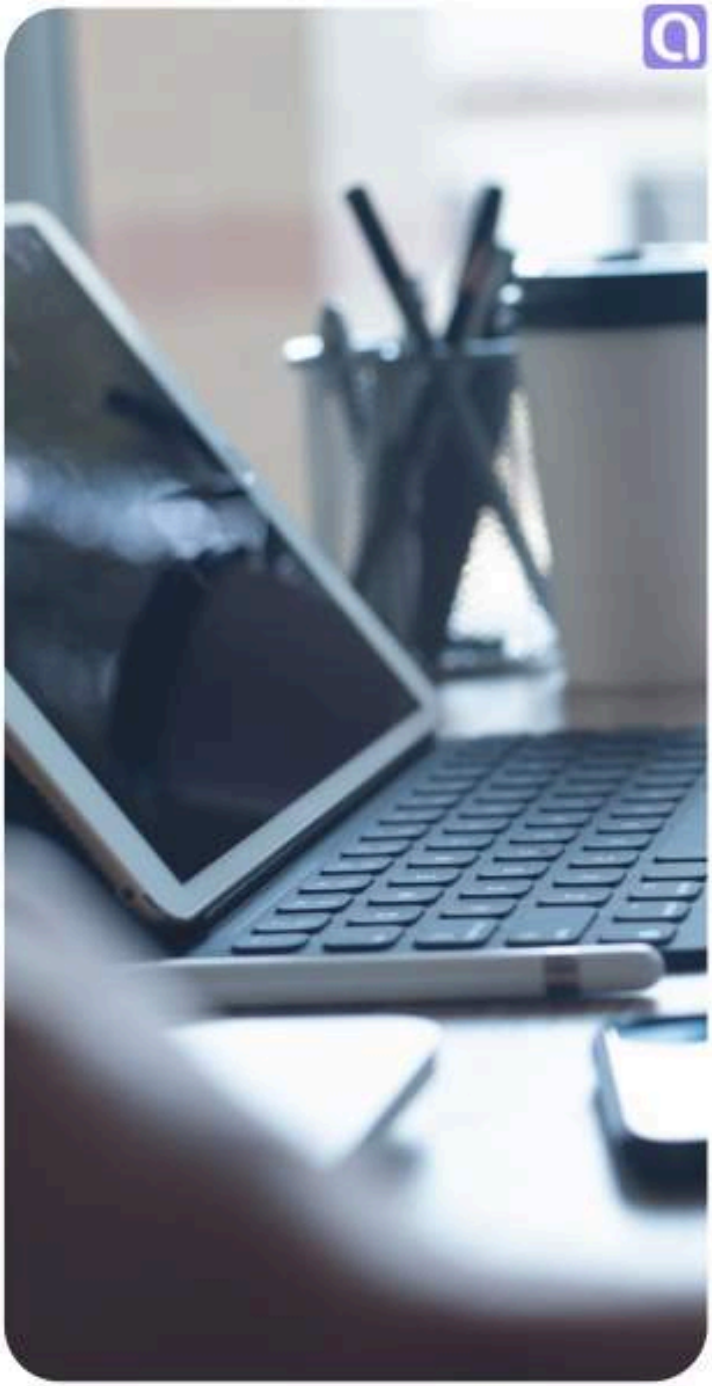
- Absence de prérequis

Délais d'accès

- Accès dans les 24 h ouvrables

Effectif plancher/plafond :

- Aucun



Moyens et méthodes pédagogiques

- Formation à distance synchrone et asynchrone (FOAD) accessible sur la plateforme e-learning d'Apimo Campus
- Accompagnement en direct ou en différé
- Plateforme accessible 7j/7
- Accès au centre de ressources numériques

Modalités de suivi et d'évaluation

- Évaluation des besoins et attentes de l'apprenant
- Évaluation formative par séquences
- Évaluation finale à l'issue de la formation sous forme de QCM
- Attestation de suivi de formation
- Enquête qualité à l'issue de la formation

Admission

1 Prenez rendez-vous avec l'un de nos conseillers pour identifier vos besoins et votre projet et ainsi choisir la bonne formation.

2 Vous signez votre contrat de formation sur la plateforme et vous procédez au règlement.

3 Vous accédez à la formation.

Accessibilité

Pour accéder à votre espace de formation :

Si vous avez déjà un compte Apimo Campus

Vous pouvez utiliser vos identifiants (si vous avez perdu votre mot de passe, vous pouvez utiliser la fonction "mot de passe oublié")

Si vous n'avez pas encore de compte

Vous recevez par e-mail vos identifiants.

Accédez à la plateforme



Ces accès sont personnels et confidentiels.

Ressources & services numériques

Dans votre espace de formation, vous aurez accès :

- À l'intégralité des modules vidéos
- Aux ressources et supports numériques (visuels, aux liens, PDF, tableaux...)
- Etc.

Moyens technologiques

En vous inscrivant à la formation vous vous engagez à être muni des moyens technologiques suivants :

- Un ordinateur ou appareil mobile : un ordinateur portable ou de bureau avec un bon processeur, ou une tablette/smartphone
- De son
- Une connexion internet stable

Logiciels et applications

- Navigateur web à jour :

Google Chrome, Firefox, Safari, ou Edge recommandé

Durée et modalité d'organisation

- Durée : 2 h
- Possibilité d'entrer en formation toute l'année
- Accès dans les 24 h ouvrables

Lieu

- Formation à distance

Tarifs

- Prix public : 42 euros TTC
- Frais pédagogiques compris. Règlement à l'inscription

Moyens de paiement acceptés

- Carte bancaire, virement

Modalités de financement

- Financement personnel.

Accessibilité et prise en compte des situations de handicap :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus en fonction des demandes, nous mettrons tout en oeuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référente handicap :
Romane Frayssinet
romane.frayssinet@apimo.com

Informations et inscriptions :

- E-mail de contact du référent pédagogique et administratif : campus@apimo.com

Commencez votre projet dès aujourd'hui