

# PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



## Construire une entreprise immobilière unique et devenir leader sur son marché

**Format:** Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

**Date de diffusion:** 18/01/2020

**Durée totale estimée:** 1h45

**Métier(s):** Transaction et gestion locative

**Catégorie(s):** Marketing et communication

---

### PRE-REQUIS - aucun

### PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant de réseau immobilier
- Dirigeant d'agence immobilière

---

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux liés à la mise en place d'une stratégie de domination par les coûts

- Définir un plan d'action concret pour mettre en place une stratégie de domination par les coûts
- Comprendre les enjeux liés à la mise en place d'une stratégie de différenciation
- Définir un plan d'action concret pour mettre en place une stratégie de différenciation
- Comprendre les enjeux liés à la mise en place d'une stratégie de spécialisation
- Définir un plan d'action concret pour mettre en place une stratégie de spécialisation

## **PROGRAMME DE FORMATION**

### **Module 1 - Introduction**

- Vidéo - Storytelling (aperçu gratuit)
- Vidéo - Introduction

### **Module 2 - La stratégie de domination par les coûts**

- Vidéo - L'avantage concurrentiel
- Texte - La chaîne de valeur
- Vidéo - La stratégie de domination par les coûts
- Vidéo - L'effet d'expérience
- Vidéo - Les agences immobilières low cost
- Vidéo - Les limites de la stratégie de domination par les coûts
- Vidéo - Exercice modèle low cost
- Document à télécharger - Exercice modèle low cost

### **Module 3 - La stratégie de différenciation**

- Vidéo - La stratégie de différenciation
- Vidéo - Exemples de points de différenciation 1
- Vidéo - Exemples de points de différenciation 2
- Vidéo - Exemples de point de différenciation 3
- Vidéo - Les pièges et limites
- Exercice à télécharger - Stratégie de différenciation

## **Module 4 - La stratégie de spécialisation**

- Vidéo - La stratégie de spécialisation 1
- Vidéo - La stratégie de spécialisation 2
- Exercice à télécharger - Stratégie de spécialisation

## **Module 5 - Conclusion**

- Vidéo - Conclusion
  - Vidéo - Le mot de la fin
  - Quiz - Quiz de fin de formation
  - Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
  - Corrigé du quiz de fin de formation
- 

## **FORMATEUR.RICE(S)**

**Florian Mas** - *Expert en COMMUNICATION & MARKETING IMMOBILIER*

Fondateur d'Immo2 et du Campus, Florian opère dans le secteur de l'immobilier depuis près de 10 ans. Il partage ses compétences et son expérience du marché au travers de formations dispensées sur Le Campus. Ses domaines d'expertise : la génération de prospects immobiliers, les réseaux sociaux, les stratégies de marketing et de communication, l'optimisation de la conversion des leads, les nouveaux business immobiliers, la réalité virtuelle et bien d'autres...

 fmas@moobz.fr

---

## **INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE**

 **Satisfaction client:** 4,4/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 1276

---

## **MOYENS PÉDAGOGIQUES**

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).

- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

## MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

## VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).
- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

## TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (299€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

---

## ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
  - Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
  - Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h
- 

## FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.

- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
  - **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
  - **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).
- 

## PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.

**1/** Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.

Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 [sophie@moobz.fr](mailto:sophie@moobz.fr)

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 [vlecamus@moobz.fr](mailto:vlecamus@moobz.fr)

**2/** Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

**3/** Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

---

## DÉLAIS D'ACCÈS

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.

---