

L'annonce publicitaire a vocation à générer des contacts par les acquéreurs. Encore faut-il qu'elle s'adresse aux « bons », c'est à dire ceux qui sont directement intéressés par le type de bien immobilier proposé.

La tâche pourrait paraître simple et, pourtant, elle s'avère parfois hasardeuse. Si l'on considère l'annonce (qu'elle soit en vitrine, dans la presse ou sur le web) comme l'un des principaux moyens de faire converger les acquéreurs vers l'agence, il apparaît clairement qu'elle nécessite un soin particulier.

L'annonce publicitaire doit à la fois être visible, toucher sa cible, être attractive tout en distinguant l'agence et en étant rentable.

Dans cette perspective, le cabinet Argonavis a bâti un programme spécifique de formation afin que vos conseillers ciblent mieux leur clientèle à travers les annonces publicitaires et que l'agence bénéficie de contacts mieux qualifiés :

La rédaction d'annonces publicitaires **Générer sans effort une véritable attractivité**

Objectif :

Savoir rédiger des annonces ciblées et génératrices de contacts qualifiés

Public visé :

- Conseillers en transaction
- Directeurs d'agences

Lieu :

En agence

Durée :

1 journée (de 9h à 18h)

Coût de la journée :

890 euros hors taxes et hors frais

Le groupe (jusqu'à 12 personnes) peut être constitué par plusieurs agences.

OPCA : Agefos, DIF...

Contact :

Pascal PIRON

06 48 19 59 67

contact@argonavis.fr

Cette formation est particulièrement indiquée si l'on est confronté aux difficultés suivantes :

- Rédiger des annonces en support papier et internet,
- Présenter des affiches vitrines,
- Entre originalité et *punch*, trouver le ton pour chaque annonce,
- Proposer la bonne accroche et se distinguer,
- Cibler une clientèle à travers chaque annonce,
- Échapper au grand moment de solitude devant la case *texte pub* du progiciel...

Contenu pédagogique :

- I - Comprendre l'utilité réelle de l'annonce publicitaire : Comment et pourquoi elle génère des contacts.
- II - Identifier et choisir les supports d'annonces adaptés aux cibles.
- III - Savoir *calibrer* l'annonce en fonction du support.
- IV - Rédiger un texte ciblé générateur de contacts qualifiés
- V - Anticiper et faire évoluer l'offre dans le temps.

Engagements :

À l'issue de la formation, chaque participant sera en mesure de :

- Maîtriser un guide *facilitateur* de la rédaction d'annonce,
- Cibler le contenu de l'annonce sur la clientèle concernée,
- Bénéficier d'une visibilité plus propice à de meilleurs contacts,
- Disposer d'outils permettant un argumentaire plus efficace.