

Marketing d'acquisition et de vente

> Par Laurent Decrauzat et Cindy Monneron Bertschy

Le marketing immobilier est un domaine riche et vaste. Dans ce contexte, le professionnel doit parfaitement maîtriser les différents volets de cette activité pour être en mesure d'apporter une réponse adéquate et qualitative à la demande des différents acteurs qu'il aura en face de lui.

Ce cours permet d'approfondir en détail les grands thèmes qui sont le marketing d'acquisition, le marketing de vente et le marketing de commercialisation.

Dans un marché en constante évolution, le professionnel doit aussi bien pouvoir maîtriser les différentes techniques du marketing immobilier mais doit aussi pouvoir les adapter afin que son offre corresponde et réponde à la demande du client et ceci parfois avec un décalage temporel ce qui nécessite au préalable une analyse rigoureuse du contexte global.

Lors de ce cours, les aspects suivants seront notamment traités :

- > Les outils et méthodes pour lancer un projet sur le marché
- > Le marketing d'acquisition « push » et « pull »
- > L'établissement d'une stratégie marketing
- > La coordination des étapes de la stratégie de commercialisation
- > Le contrôle des aspects budgétaires et financiers
- > La fixation des honoraires en regard de la législation
- > Les aspects liés à la location et au contrat de bail
- > L'importance d'un réseau de contacts actifs

Ce cours est un mélange de théorie et de pratique pour apporter au professionnel qui y participe une dimension tout-à-fait pragmatique. Différents exercices seront réalisés par les participants permettant ainsi de rendre vivant ce sujet passionnant qu'est le marketing immobilier.