

→ le webcast
de l'immo.



avec
Julie Douarin

→ le webcast de l'immo.



animé par **Julien Cordier**

Responsable partenariats

Saison 1

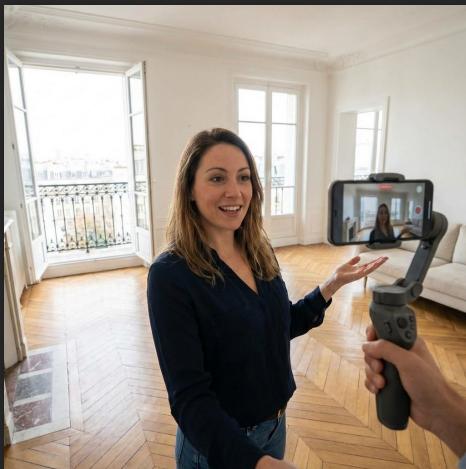
Épisode 1

Le Personal Branding :
incarner son contenu sans avoir
l'impression de se mettre en scène.

- 1 - L'authenticité comme "arme" principale
- 2 - La première vidéo à faire : se présenter, clairement
- 3 - Incarnation ≠ se mettre en scène
- 4 - Sortir du "compte catalogue"
- 5 - Confiance et conformité
- 6 - Réseaux sociaux vs portails
- 7 - Formez vous au "Personal Branding"
- 8 - Le Cercle de l'Immo
- 9 - Le mot de la fin

SOMMAIRE

1 - L'authenticité comme “arme” principale



- Le digital est le prolongement de la vraie vie : parlez comme vous parlez à vos amis / clients.
- Une vidéo dispose de “8 secondes” pour retenir l’attention. Pour y parvenir, ce n’est pas une question de technique, c’est vous : votre énergie, votre ton, votre façon de vous exprimer, votre authenticité...

2 – La première vidéo à faire : se présenter, clairement



- Avant de “vendre des biens”, il faut se rendre identifiable :
 - qui vous êtes, d'où vous venez, ce que vous faites
 - pourquoi vous le faites, vos convictions
- Sinon : personne ne peut “adhérer” ni vous suivre.

3 – Incarnation ≠ se mettre en scène

(il existe plusieurs façons de faire)



- Si vous êtes timide, vous pouvez démarrer par :
 - parler de votre environnement + voix off
 - faire du contenu sous-titré
 - une punchline / un message court plutôt qu'un script long
- Mais surtout : éviter de "faker" (ex : voix IA) si ça crée un effet déceptif quand on rencontre la personne en vrai.

4 – Sortir du “compte catalogue” et arrêter la communication agressive



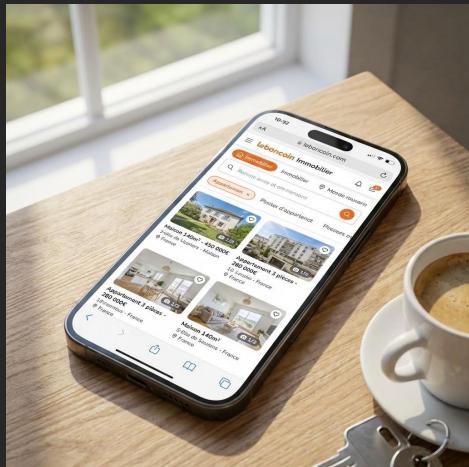
- Les annonces = ça lasse. Il faut diversifier : coulisses, région, partenaires,storytelling.
- Mettre des questions et des fins de contenu qui ouvrent la conversation (MP, commentaires).
- Grosse alerte : ne pas “attaquer” les vendeurs / les marques / les propriétaires (la mode du contenu violent) → Éviter de détruire la relation de confiance.

5 - La confiance et la conformité : appliquer le code de déontologie aussi sur les réseaux



- Les réseaux sociaux ne sont pas dénués de règles : gardez les mêmes réflexes que sur les portails (affichage du prix , DPE, législation etc...).
- Mettez des signaux de fiabilité : références, cadre, cohérence, traçabilité de l'annonce, éléments juridiques/identifiants pro (logique : rassurer contre les arnaques).

6 - Le rôle des réseaux sociaux vs portails :



- Réseaux = teasing & attention (like, partages)
- Portails = données & conversion (98% des conversions sont faites sur les portails immo).
- Les réseaux servent à donner envie, crédibiliser, fidéliser, puis renvoyer vers le point de conversion (plateformes / portails).

7 - Formez vous au “Personal Branding”, découvrez la liste recommandée par Julie :

- [AM&JT - MaformationImmo](#)
- [Immo 2.0- Formation en ligne](#)
- [Julien Brizet Formation](#)
- [Stéphane Brousse. OPCAP Académie](#)
- [Romain Cartier – Formation](#)
- [Brigitte Courgeon – Celestina Formation](#)
- [Coralie Daven – Formations Juridiques](#)
- [David Noga- Erudeo Formation](#)
- [Didier Tixador Formation](#)
- [Stéphanie Uzan – Step by Steph Formation](#)

Le cercle de l'immo

par leboncoin immo

 [Rejoignez le Cercle de l'immo leboncoin pour plus de conseils !](#) 

Rejoignez plusieurs milliers de membres à travers la France.

Avec le Cercle de l'Immo, vous pourrez **partager votre expertise terrain** tout en bénéficiant d'informations exclusives et d'analyses issues de nos études de marché dédiées à l'immobilier.



C'est un plaisir de vous partager ce Guide récapitulatif.

Nous espérons avoir répondu à vos attentes au sujet du "Personal Branding".

Pour celles et ceux qui souhaitent s'inscrire à la conférence individuelle "Influence is the new black" proposée par Julie, c'est [ICI](#) !

A bientôt !

MERCI.



avec Julie Douarin

→ **le webcast**
de l'immo.

Saison 1 Épisode 1

Le Personal Branding :
incarner son contenu
sans avoir l'impression
de se mettre en scène.