

→ **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.

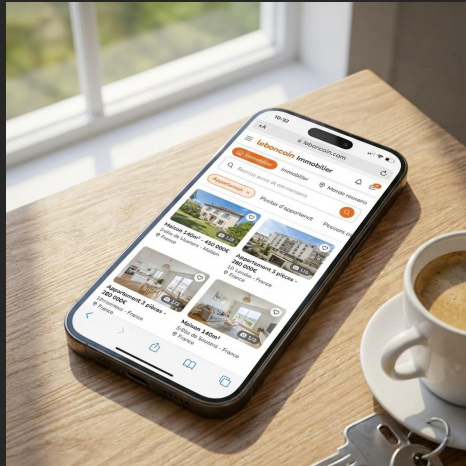
## 5 – La confiance et la conformité : appliquer le code de déontologie aussi sur les réseaux



- 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 Step Formation](#)



💡 [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.**