

Kiinteistönvälittäjän digimarkkinointi

ETÄOPISKELU 	KOULUTUKSEN KESTO 3 KK
---	------------------------

Kiinteistönvälittäjille suunniteltu digimarkkinoinnin koulutus perehdyttää sinut tärkeimpiin sosiaalisen median ja digitaalisen markkinoinnin työkaluihin. Opit valitsemaan niistä sopivimmat myynnin edistämiseksi ja asiantuntijabrändisi rakentamiseksi. Saat viesteihisi uskottavuutta ja opit mittaamaan viestintäsi tehokkuutta.

Alkaa

Ilmoittaudu viimeistään

 ETÄKOULUTUS 11.4.2025 27.3.2024

Hinta €	990 + alv 25,5%
---------	-----------------

Lisätietoa koulutuksesta

Digitaalinen markkinointi ja sosiaalinen media kuuluvat jokaisen modernin välittäjän työkalupakkiin! Asiakkaiden ostokäyttäytyminen on muuttunut, ja vaihtoehtoja vertaillaan verkossa yhä enemmän. Ensivaikutelma välittäjästä syntyy yhä useammin verkossa ja sosiaalisessa mediassa.

Koulutuksella valjastat digitaalisen markkinoinnin ja sosiaalisen median työkalut tukemaan välittäjän työtäsi ja luot vakuuttavuutta omalle asiantuntijabrändillesi verkossa. Laadit koulutuksen aikana digitaalisen markkinointiviestintäsuunnitelman joko itsellesi tai organisaatiollesi. Saat näkemystä yrityksen markkinoinnin kehittämiseen ja osaat hyödyntää yrityksen olemassa olevaa markkinointi- ja/tai brändistrategiaa.

Koulutus sopii kiinteistönvälittäjille ja muille asiantuntijamyymyjille. Koulutus alkaa orientoivilla verkko-opinnoilla jo ennen ensimmäistä koulutuspäivää.

 Tulosta / tallenna (PDF)

Laajuus

Koulutus kestää 3 kk. Siihen sisältyy 3 etäkoulutuspäivää sekä 2-4 h itsenäistä verkko-opiskelua viikossa.

Koulutuspäivät

11.4.2025, 16.5.2025, 11.6.2025

Koulutuksen sisältö

1. etäkoulutuspäivä

Digitaalisen markkinoinnin ja sosiaalisen median keinot ja kanavat ammattilaisille

- Asiantuntijan keskeisimmät somekanavat kotimaassa (FB, IG, LinkedIn, X)
- Erilaisten kanavien erilaiset mahdollisuudet välittäjätyössä
- Asiantuntijaprofiilien perustaminen keskeisimpiin kanaviin
- Miten seuraat ja osallistut keskusteluun avaintemoistasi eri kanavissa

2. etäkoulutuspäivä

Mittaaminen ja metriikat – miten mittaat vaikuttavuuttasi verkossa?

- Sosiaalisen median aktiivisuuden mittaaminen verrattuna omaan alaan
- Erilaisten viestintäformaattien teho ja mittaaminen - mikä on hyvä suhdeluku?
- Oman alan ja toimenkuvan keskeisimpien aiheutunnisteiden tunnistaminen ja seuraaminen
- Miten mittaat markkinointitoimenpiteitä ja linkkaat tekemisen liiketoimintaan?
- Miten muodostat viestinnällinen rutiini omien tavoitteiden perusteella?

3. etäkoulutuspäivä

Strategisen digimarkkinoinnin suunnittelu, mittaaminen ja analysointi

- Strategisen markkinointiviestinnän suunnittelu ja prosessi
- Positiointi ja sen merkitys digimarkkinoinnissa
- Seurannan työkalut ja mittarit
- Digimarkkinoinnin ratkaisujen ja tulosten analysointi
- Kurssitehtävän brief

Etäopiskelujaksolla teet konkreettisen harjoituksen, jossa työstät koulutuspäivien teemoja omassa työssäsi. Edistät digitaalisen markkinoinnin toimintaa yritykselle tai henkilökohtaiselle asiantuntijabrändillesi. Verkko-opiskelujakson tehtävässä laadit digitaalisen markkinoinnin kehittämissuunnitelman ja viet sen käytäntöön.

Saat henkilökohtaista sparrausta tehtävääsi (1h) ja palautteen.

Kouluttajat



Antti Leino, markkinointiarkkitehti, yritysvalmentaja, digistrategi

Antti hyödyntää yli 25 vuoden kokemusta erilaisia digitaalisen markkinoinnin tehtävistä kouluttaessaan Rastor-instituutissa. Hänen erikoisalojaan ovat digitalisen mainonnan alustat, hakukonenäkyvyys ja sosiaalisen median hyödyntäminen.

[linkedin.com/in/anttileino/](https://www.linkedin.com/in/anttileino/)



Sani Leino, Social Selling -valmentaja, Social Company Oy

Sani on tunneälykkään myyntityön ja sosiaalisen myyntityön valmentaja, joka tunnetaan energisistä ja mukaansatempaavista myyntivalmennuksista ja myynnin motivaatiopuheista. Hän valmentaa ja konsultoi modernin myynnin, sosiaalisen median ja asiakaskokemuksen saralla. Sani on listattu maailman sadan vaikutusvaltaisimman Social Selling vaikuttajan joukkoon.

[linkedin.com/in/sanileino/](https://www.linkedin.com/in/sanileino/)

Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen

Ilmoittautumisen jälkeen. Lisätietoja maksuista löydät kurssin sivulta. Ilmoittautumisen yhteydessä saat myös koulutuksen materiaalin.

aikua yhdessä erassa. Jos olet nankkinut rahoituksen Rastor-instituutin www-sivulla osoitetun rahoitusyhtiön kautta, lähetämme laskun rahoitusyhtiölle.

Osallistumisen voi perua ilman peruutuskuluja viimeistään 14 vrk ennen koulutuksen alkua. Alle 14 vrk ennen koulutuksen alkua tehdyistä peruutuksista perimme 50 % koulutuksen hinnasta. Jos osallistumista ei ole peruttu ennen koulutuksen alkua, perimme 100 % koulutuksen hinnasta.

Kaipaako lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Tarja Hillman
tarjoomapäällikkö
tarja.hillman@rastorinst.fi
[040 626 4214](tel:0406264214)

Tekoäly ja some kiinteistönvälittäjän työkavereina

KATSO WEBINAARI!