

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 KEVÄT 2025 4.4.2024
Hinta €	990 + alv 24%	

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 asiantuntijamyyjille. Koulutus alkaa orientoivilla verkko-opinnoilla jo ennen ensimmäistä koulutuspäivää.

 [Lataa esite \(PDF\)](#)

Laajuus

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



KOULUTUKSEN SISÄLTÖ

Koulutuksen sisältö

Ennakkotehtävä verkossa

Ennakkotehtävässä orientoidut koulutuspäivien aiheisiin.

1. etäkoulutuspäivä

Digitaalisen markkinoinnin ja sosiaalisen median keinot ja kanavat ammattilaisille

- Asiantuntijan keskeisimmät somekanavat kotimaassa (FB, IG, LinkedIn, Twitter)
- Erilaisten kanavien erilaiset mahdollisuudet välittäjätyössä
- Asiantuntijaprofiilien perustaminen keskeisimpiin kanaviin
- Miten seuraat ja osallistut keskusteluun avainteemoistasi 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 aihetunnisteiden tunnistaminen ja seuraaminen
- Miten mitata markkinointitoimenpiteitä ja linkkaat tekemisen liiketoimintaan?
- Miten muodostaa viestinnällinen rutiini omien tavoitteiden perusteella?

3. etäkoulutuspäivä

Brändilähtöisen viestinnän seuraaminen ja suunnittelu

- Brändikokemukseen syntymiseen vaikuttavat elementit
- Erilaiset brändimetriikat ja niiden seuraaminen osana omaa työtä
- Työnantajan brändin positiointi ja uniikit erottautumistekijät
- Henkilöbrändi ja asiantuntijabrändi osana brändiviestintää
- Omien avainaiheiden ja halutun ammatillisen assosiaation työkalupakki

Etäopiskelujaksolla teet konkreettisen harjoituksen, jossa pohdit koulutuspäivien teemoja omassa työssäsi. Tavoitteena on edistää digitaalisen markkinoinnin osaamista omassa organisaatiossasi tai henkilökohtaisessa asiantuntijabrändissäsi. Verkko-opiskelujakson tehtävässä laadit digitaalisen markkinoinnin kehittämissuunnitelman ja viet sen käytäntöön.

Saat **henkilökohtaista sparrausta** tehtävääsi (1h) ja palautteen.



KOULUTTAJAT

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

Maksu ja ehdot

Opiskelumaksu maksetaan verkkomaksuna ilmoittautumisen yhteydessä tai laskutetaan ennen koulutuksen alkua yhdessä erässä. Jos olet hankkinut 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.

Kaipaatko lisätietoa? Ota yhteyttä, autamme mielellämme



Tarja Hillman

tarjoomapäälikkö

tarja.hillman@rastorinst.fi

[040 626 4214](tel:0406264214)







Tekoäly ja some kiinteistönvälittäjän työkavereina

KATSO WEBINAARI!

