

## La sollicitation personnalisée et l'importance du site Internet

Niveau : Pratique courante

Durée : 0,2 jour(s) soit 1,5 heure(s)

### Public concerné

---

Notaires et négociateurs (25 maximum)

### Objectifs pédagogiques :

---

À l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Comprendre les principes fondamentaux de la sollicitation personnalisée et son utilité dans l'activité notariale.
- Exploiter efficacement son fichier client pour générer des opportunités commerciales.
- Optimiser le site internet de l'Étude comme levier de conversion et renforcer l'identité visuelle.
- Comprendre l'intérêt du SEO (référencement naturel) et se lancer.

### Contenu :

---

- Rappels déontologiques : ce qu'il est permis de faire, ce qu'il est interdit de faire
- La sollicitation personnalisée : à quoi ça sert, résultats attendus, comment faire
- Exploitation du fichier client : trier et exploiter la mine d'or présente dans son fichier client depuis son logiciel métier
- Le site internet comme levier de conversion : identité visuelle et site : comment se différencier, quel intérêt ? + Introduction au référencement naturel (SEO)
- Appels à l'action et conversion via le site (exemple de site + formulaires): optimisation des appels à l'action (CTA) pour convertir les visiteurs du site en rendez-vous à l'Étude.

### Prérequis :

---

Aucun prérequis. Même un Notaire sans site internet mais qui souhaite comprendre l'intérêt peut s'y inscrire. Nous vous invitons à réaliser le quiz de positionnement pour tester vos connaissances.

### Modalités d'exécution

---

Formation en présentiel

## Modalités pédagogiques

---

Formation interactive et pratique, axée sur des cas concrets.

Présentation d'exemples de sites performants et d'outils de gestion du fichier client.

Supports visuels (slides, exemples de sites internet).

Études de cas pratiques pour mieux appréhender les notions de sollicitation personnalisée et de conversion.

Présentation d'outils intégrés (C-Clerc)

## Modalités Techniques

---

En présentiel : salle de formation adaptée avec tableaux et vidéoprojecteur ; respect des règles sanitaires et de sécurité d'accueil du public

## Modalités d'encadrement

---

Inafon s'assure préalablement à la formation que le formateur dispose des qualités pédagogiques et des compétences techniques d'expertise nécessaires pour dispenser la formation

## Modalités de suivi et appréciation des résultats

---

Emargement par les stagiaires participants et l'intervenant

Feuille d'emargement signée ou régularisée par l'édition du rapport des connexions à la plateforme de visioconférence

Evaluation à chaud à l'issue de la formation :

- un quiz en ligne est adressé à chaque stagiaire afin de lui permettre d'évaluer ses connaissances et compétences acquises au cours de la formation. Les résultats de l'évaluation restent confidentiels pour chaque stagiaire ;
- un questionnaire en ligne de satisfaction de fin de formation est adressé à chaque stagiaire (enquête mesurant la qualité organisationnelle et pédagogique de la formation).

Evaluation à froid à l'issue de la formation :

- 6 mois après la formation, une enquête en ligne est adressée au stagiaire et au commanditaire afin d'évaluer le transfert des acquis et des compétences en situation opérationnelle et de travail

## Remise d'une attestation

---

Une attestation de présence et un certificat de réalisation de formation sont remis à chaque stagiaire à l'issue de la formation