

SE DÉVELOPPER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DE RÉSEAU Niveau 1 - Se lancer dans l'aventure

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

1 journée en visioconférence de 7 heures - De 9 h 30 à 13 h 00 et de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Directeurs d'agence, assistantes commerciales, managers commerciaux, commerciaux
- Aucun prérequis nécessaire

OBJECTIFS

- Créer des profils soignés et chartés sur Instagram et Facebook
- Découvrir et se familiariser avec les grands principes et usages du Web collaboratif
- Utiliser les réseaux sociaux pour mieux faire connaître votre expertise de l'immobilier et améliorer sa visibilité
- Investir dans les médias sociaux pour prospecter, vendre et fidéliser

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Explications concrètes, nombreux exemples à l'appui, projection de documents. Questions-réponses avec les participants afin de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- Différents supports et outils leur seront remis durant le stage
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Richard LOURDAIS, consultant formateur

CONTENU DE LA FORMATION

Préambule : Point sur la déontologie des professionnels de l'immobilier : 1h

- Remise du code de déontologie
- Rappel des fondamentaux
- Questions – Réponse

Intégrer les évolutions du web : du web statique au web social

- Synthèse sur les acteurs et leur position
- Panorama des médias sociaux
- Évaluer les spécificités des réseaux sociaux professionnels : LinkedIn
- Analyser l'impact réseaux sociaux en interne et en externe : les chiffres

Définir votre stratégie

Dernière mise à jour : 11 janvier 2022

- Établir des objectifs clairs et y affecter les ressources nécessaires
- Choisir les plateformes les plus adaptées pour votre cible et vos besoins

Démonstration des fonctions principales des différentes plateformes

- Créer un profil, un groupe ou une page Facebook
- Découvrir les fonctionnalités les plus utiles de Facebook
- Customiser sa page avec des onglets et des applications
- Analyser ses publications avec l'interface d'administration de Facebook

Développer son Instagram business

- Créer et optimiser votre compte Instagram professionnel
- Définir votre ligne éditoriale et recruter vos premiers abonnés
- Savoir mettre en place des campagnes publicitaires ciblées
- Gérer les commentaires négatifs
- Organiser des jeux-concours sur votre compte Instagram professionnel

Rédiger ses premiers posts

- Les règles d'or à respecter sur les réseaux sociaux
- Apporter une vraie valeur ajoutée et adopter un style cohérent
- Planifier des posts réguliers et partager des contenus originaux
- Présenter à la vente un bien et vos services

Créez vos comptes ici et appliquer toutes les méthodes qui vous permettront de devenir incontournable sur les réseaux sociaux

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 342 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 285€ HT)
- 402 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 335 € HT)

- Tarifs dégressifs sur les inscriptions en fonction du nombre de journées de formations prises.

ACCESSIBILITÉ

En cas de nécessité d'adaptation de la formation à des personnes en situation de handicap, merci de nous en informer dès l'inscription pour étudier ce qu'il est possible de mettre en place.