



26, avenue de Suffren - 75015 PARIS Téléphone 01 44 49 19 50 www.cepso-formation.fr - e-mail : cepso@socaf.fr

# <u>SE DÉVELOPPER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DE RÉSEAU</u> <u>Initiation - Se lancer dans l'aventure</u>

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 distanciel synchrone collectif (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 préreguis nécessaire

#### **OBJECTIFS**

- Se servir de la puissance commerciale des réseaux sociaux et cibler sa communication pour gagner des clients
- Découvrir et se familiariser avec les grands principes et usages des réseaux sociaux
- Créer des profils soignés et chartés sur Instagram Facebook, TikTok et LinkedIn
- Utiliser les réseaux sociaux pour mieux faire connaître son expertise 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 (Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)

#### **DÉBUT DE LA FORMATION: 9h30**

#### Accueil (15 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

### Développer la visibilité de votre agence sur les réseaux sociaux (1h)

- Construire son identité numérique et la développer
- Usages et objectifs des plateformes (chiffres clés, profils-types)
- Cibler et capter son audience
- Intégrer les règles de confidentialités (protection de la vie privée RGPD)
- Gérer la sécurité sur les réseaux sociaux (réglages des paramètres)

## Pause (15 min)

Dernière mise à jour : 27 novembre 2024

# Créer ou optimiser une page Facebook/Instagram/TikTok (1h30)

- Paramétrer ses comptes et créer ses pages (description, visuel, rubrique)
- Publier du contenu (statut, lien, événement, photo, vidéo)
- Répondre aux internautes
- Créer une publication et une story

### Pause déjeuner (1h)

## Gérer quotidiennement ses pages Facebook/Instagram/TikTok (1h15)

- Mettre en place son calendrier éditorial Rappel des bonnes pratiques
- Comprendre les indicateurs de performance d'une publication
- Créer une publication attractive, les conseils de rédaction et choix des hashtags
- Intégrer les formats photos et vidéos qui donnent de la visibilité
- Retoucher ses photos/vidéos, les applications et réglages utiles

# Créer et gérer des campagnes de publicité sur les réseaux sociaux (45 min)

#### Pause (15 min)

# Établir et appliquer une ligne éditoriale (45 min)

- Insérer le social media dans la stratégie globale de l'agence et évaluer sa performance
- Maitriser sa e-réputation et piloter le Community management

# Construire un tableau de bord pour suivre ses performances (45 min)

Calculer le ROI de ses actions pour adapter sa stratégie

## Conclusion de la formation (15 min)

Remplissage du quiz de validation des connaissances et du questionnaire de satisfaction Tour de table et bilan de la formation

#### **FIN DE LA FORMATION: 17h30**

# **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**

- 324 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 270 € HT)
- 372 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 310 € HT)

# ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.