

SE DÉVELOPPER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX **ET LE MARKETING DE RÉSEAU** **Niveau 2 - Continuer l'aventure sur les réseaux sociaux**

DATE ET DURÉE

1 journée de 7 heures scindée en 2 demi-journées de 3h30 chacune (9h30-13h ou 14h-17h30)

PUBLIC VISÉ

- Directeurs d'agence, Assistantes commerciales, Managers commerciaux, Commerciaux
- Prérequis : Avoir suivi la formation « Se développer avec les réseaux sociaux et le marketing de réseau – Niveau 1 »

OBJECTIFS

- Acquérir toutes les méthodes et identifier les principaux leviers qui fonctionnent et qui permettront de rentabiliser votre présence en ligne pour développer votre activité dans l'immobilier
- Aller plus loin dans les usages collaboratifs et les plug-ins sociaux
- Animer ses principaux réseaux sociaux

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

Retour d'expérience des participants

Digitaliser son entreprise – Les chatbots, greffer les réseaux sociaux à son site web

Nouveauté du moment : Utiliser les Stories pour se promouvoir différemment

Innover zoom sur les dernières applications

Découvrir les autres plateformes collaboratives et leurs fonctionnalités

- Partage de photos avec Pinterest, de vidéos avec Youtube, de présentations : Slideshare, Géolocalisation et Curation avec Twylah, ...

Facebook/InstagramAds : créer et gérer une campagne de boost

- Gérer les différentes offres publicitaires

Ateliers : Instagram – Facebook - Travaux pratiques

- Créer des groupes privés, installer des applications et gérer des publications.
- Utiliser les principales fonctionnalités ex recherche de hashtags, ...

Créer une communauté - Interagir avec les autres - Se faire remarquer et susciter de l'engagement

- Penser aux images et vidéos et oser les emojis/les gifs
- Écrire des annonces de vente pour les réseaux sociaux

Atelier : Réaliser soi-même des tutoriels vidéos performants - les vidéos qui buzzent

Développer ses réseaux professionnels avec LinkedIn

- Se rendre visible, optimiser et enrichir son profil, gérer son réseau de contacts
- Développer sa page d'entreprise et des "showcases "

Travaux pratiques

- Optimiser les contenus de son profil personnel ou d'entreprise

Associer les salariés à la stratégie « social media »

- Faire preuve de vigilance dans la gestion des profils personnels

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. Pour 6 journées prises, la 6ème journée est offerte.