CEPSO FORMATIONS – EDITION

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

SE DÉVELOPPER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DE RÉSEAU

Perfectionnement - Continuer l'aventure sur les réseaux sociaux

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
- Prérequis : avoir suivi la formation « Se développer avec les réseaux sociaux et le marketing de réseau – Niveau 1 »

OBJECTIFS

- **Choisir sa stratégie de communication et interagir sur les différents réseaux en toute autonomie pour gagner et fidéliser des clients**
- 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
- Connaître les techniques efficaces de création de contenus, les bonnes pratiques en matière de publicité digitale ou encore les méthodes de mesure de ROI sur les réseaux sociaux
- Augmenter la visibilité de son agence et le taux d'engagement sur Facebook, Instagram, Tiktok ou LinkedIn
- Créer du rédactionnel ainsi que des visuels adaptés aux 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 *(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

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

Remise du code de déontologie
Rappel des fondamentaux
Questions – Réponse

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

Retour d'expérience des participants (30 min)

Adapter sa stratégie réseaux sociaux aux évolutions des attentes des consommateurs (15 min)

Pause 15 min

Innover avec les dernières applications à intégrer sur ses réseaux sociaux (30 min)

Faire bon usage des IA génératives - de type ChatGPT bénéfices et limites
Focus vidéo = audience / impact / les nouveaux formats innovants

Digitaliser son agence avec les Rendez-vous en ligne, chatbots, Messenger Whatsapp (15 min)

Greffer les réseaux sociaux à son site web (30 min)

Installer le pixel pour tracker les conversions
Créer un formulaire opt-in pour récupérer des leads (prospects)

Pause déjeuner 1h

Développer sa communauté sur TikTok et augmenter son engagement (1h)

Concevoir une stratégie de marque et de contenu engageante sur TikTok pour un maximum de visibilité
Faire de la pub sur TikTok via la plateforme TikTok Ads
Créer un compte publicitaire pour élaborer des campagnes publicitaires sur TikTok et les paramétrer
Maîtriser les différents outils proposés par TikTok
Evaluer votre ROI : analyser vos statistiques TikTok et mesurer les résultats de vos campagnes TikTok Ads

Penser les contenus web pour faciliter les parcours des internautes cibles (30 min)

Créer son tunnel de conversion pour capter des prospects (vendeurs/acheteurs)

Pause (15 min)

Maitriser les codes et techniques d'influence pour capter l'attention sur les principaux réseaux sociaux (1h)

Analyser ses publics cibles : leurs attentes, leurs comportements, leurs usages, leur langage
Définir sa charte éditoriale : objectifs, publics cibles, lignes éditoriales, cadre de communication
Définir et animer sa stratégie éditoriale : sujet, cibles, mots-clés, angle de traitement, contenus chauds / froids, planning éditorial, calendrier éditorial, tests

Piloter la performance de ses contenus sur les réseaux sociaux : outils, indicateurs, amélioration continue (30 min)

Installer les outils statistiques
Structurer une stratégie de contenus et mesurer l'impact des actions

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.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024

COÛT DE FORMATION

- 360 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 300€ HT)
- 420 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 350 € HT)

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

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.

Dernière mise à jour : 3 septembre 2024