

MARKETING DIGITAL & RÉSEAUX : LES BASES POUR ATTIRER ET FIDÉLISER

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 prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels

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)

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.