

Les réseaux sociaux et l'immobilier

Utiliser les réseaux sociaux comme un outil de prospection et de notoriété, sans y passer vos journées.

Durée : 7 heures

Modalité : 100 % en ligne, accessible 24h/24

Délai d'accès : Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Public : Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les

Tarifs : 139 € TTC (tarif direct) - 140 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Définir ses cibles, son positionnement et ses canaux d'acquisition client
- Sélectionner ses supports et formats de communication et suivre ses indicateurs clés
- Mettre en œuvre une démarche de social selling et en mesurer les limites
- Comparer les usages marketing des principaux réseaux sociaux
- Construire et animer une stratégie social média sur Facebook
- Construire et animer une stratégie social média sur Instagram
- Optimiser la diffusion des annonces immobilières et la gestion des leads
- Développer son référencement local et maîtriser son e-réputation

Public visé

Titulaires de la carte professionnelle T, G ou S, leurs représentants légaux et statutaires, ainsi que les collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Prérequis

Aucun.

Durée

7 heures

Modalité pédagogique

Formation à distance (e-learning), accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone.

Méthodes pédagogiques

Cours théoriques rédigés, illustrations pratiques, quiz d'évaluation.

Modalités d'évaluation

Évaluation des acquis par QCM en fin de parcours. Seuil de réussite fixé à 70 %. Le QCM n'est pas éliminatoire et peut être repassé sans limitation. Une évaluation de satisfaction est proposée à l'issue de la formation.

Délais d'accès

Accès immédiat à la plateforme dès validation de l'inscription.

Attestation

Attestation de formation délivrée à l'issue du parcours, mentionnant l'intitulé, le nombre d'heures et les matières suivies, conforme à l'obligation de formation continue des professionnels de l'immobilier.

Conformité réglementaire

Formation conforme à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 dite loi Hoguet et à son décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972, à la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 dite loi ALUR, au décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier (14 heures par an ou 42 heures sur trois années consécutives) et à l'arrêté du 18 février 2016 fixant la liste des matières entrant dans le champ de l'obligation.

Accessibilité et référent handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les modalités de suivi peuvent être adaptées

après étude de la demande. Référent handicap : Khaled Tahraoui, contact@parcours-immo.fr, 07 62 37 91 92.

Programme de formation

- Partie I : Marketing immobilier pour gagner de nouveaux mandats
- Partie II : Booster sa stratégie digitale sur les réseaux sociaux
- Partie III : Tout savoir sur les réseaux sociaux
- Partie IV : Les réseaux sociaux et leurs usages marketing
- Partie V : Réussir sa stratégie social média sur Facebook
- Partie VI : Réussir sa stratégie social média sur Instagram
- Partie VII : Les six commandements de la diffusion d'annonces immobilières
- Partie VIII : Le référencement local sur Google et les médias locaux
- Conclusion