

Tout savoir sur le marketing digital

Construire une présence en ligne utile à votre activité : site, annonces, contenus, avis et génération de contacts.

Durée : 14 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 : 99 € TTC (tarif direct) · 280 € TTC (tarif prise en charge)
collaborateurs et agents commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les fondamentaux du marketing digital appliqués à l'immobilier
- Paramétrer une présence professionnelle sur Facebook et produire du contenu adapté
- Construire une audience, définir un ciblage et créer une annonce publicitaire
- Structurer et piloter une campagne publicitaire sur Facebook
- Utiliser Google Ads : réseaux de diffusion, formats publicitaires et score de qualité
- Créer, optimiser et mesurer une campagne Google Ads
- Renseigner et animer une fiche Google My Business
- Exploiter les formats et les publications Instagram dans un usage professionnel

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

14 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 : Les fondamentaux du marketing digital en immobilier
- Partie II : Le marketing digital sur Facebook
- Partie III : Le marketing digital avec Google Ads
- Partie IV : Instagram pour le professionnel de l'immobilier
- Conclusion