

**RESEAUX SOCIAUX ET PROMOTION
NUMERIQUE**

Les réseaux sociaux sont aujourd'hui indispensables pour développer sa notoriété et ses ventes. Chaque réseau a des fonctionnalités spécifiques qu'un professionnel de l'immobilier doit utiliser à bon escient. L'e-réputation est l'image véhiculée et/ou subie par une entreprise ou une personne sur internet et sur les autres supports numériques.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les réseaux sociaux et leur utilisation spécifique
- Utiliser les réseaux sociaux pour les professionnels l'immobilier, agents et mandataires
- Apprendre à communiquer en définissant une stratégie digitale adaptée
- Apprendre à intégrer les réseaux sociaux dans une stratégie globale cohérente
- Apprendre à se distinguer et à mettre en valeur ses services de l'immobilier
- Connaître ses prospects et savoir organiser sa veille
- Appréhender le référencement
- Rédiger un plan de marketing digital sur le moyen/long terme comprenant les réseaux sociaux

PUBLIC VISE Tout professionnel de l'immobilier**PRE-REQUIS** Connaissances générales en matière d'utilisation d'ordinateur et pratique**DUREE ET DATE** 14 heures réparties sur 2 jours**ANIMATEUR** Equipe Formatec : Inès MAMI**MOYENS ET METHODE PEDAGOGIQUE**

La méthode affirmative permet aux participants de découvrir un nouveau contenu. Elle se base sur l'exposé. Elle est utilisée par le formateur au cours d'une formation, pour des actions d'information ou pour des apports théoriques.

Exercices pratiques sur l'ordinateur personnel du stagiaire.



**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**RESEAUX SOCIAUX ET PROMOTION
NUMERIQUE**

DOCUMENTS A COMPLETER PAR LE STAGIAIRE

Fiche de renseignements, QCM Avant-projet, QCM Après-projet, Feuille d'émargement,
Attestation d'assiduité.

PROGRAMME

Introduction : Accueil des participants et tour de table de présentation

RESEAUX SOCIAUX ET PROMOTION
NUMERIQUE

PLAN DE FORMATION

- Pré-évaluation : Echanges sur les objectifs précis des apprenants
- Les enjeux économiques du numérique dans l'immobilier

Difficulté 1 : Je ne sais pas quels réseaux sociaux utiliser particulièrement pour mon activité dans l'immobilier

- Définition, usages et médias sociaux
- Choisir ses réseaux sociaux selon ses objectifs propres
- Introduire la stratégie digitale globale en immobilier qui sera croisée avec les réseaux sociaux

Difficulté 2 : Je n'arrive pas à visualiser ma cible pour m'y adresser correctement sur les réseaux sociaux

- Analyse de la situation de son propre marché (vente, location, gestion)
- Définition des cibles B to B, B to C : Le persona particulier / professionnel dans la promotion immobilière et comment construire un message ciblé pour chacun sur le Web : Faut-il un canal digital utile et lisible pour les différents destinataires ou faut-il spécialiser différents canaux

Difficulté 3 : Je ne sais pas rédiger le bon contenu selon le canal et la cible

- Savoir interagir avec ses prospects et ses clients : apprendre à rédiger, publier et partager des publications
- Agréger des contenus ciblés, collecter des ressources sur mesure.
- Trouver le bon contenu avec les INSIGHTS et le SPIN

Difficulté 4 : Je ne sais rédiger à plan pour organiser mes actions

- Définir ses objectifs suivant la technique SMART : Mise en pratique
- Pratiquer une veille : Mise en pratique
- Le maillage interne et externe de tous les canaux Web et L'analyse sur les supports digitaux des comportements internautes. L'optimisation de ces canaux selon la cible dans le secteur immobilier
- Etablir ensemble un plan de marketing digital à mettre en place tout de suite après la formation



**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**RESEAUX SOCIAUX ET PROMOTION
NUMERIQUE**

Difficulté 5 : Je ne sais pas évaluer mes actions sur les réseaux sociaux.

- Comment mesurer les résultats : Le croisement des canaux d'acquisition sur Google Analytics. Ensuite optimiser un flux de navigation à travers les réseaux sociaux pour de l'acquisition et pour trouver des mandataires (BtoB vs BtoC)

VALIDATION DE LA FORMATION QCM Après-projet (évaluation sur les acquis de la formation),
Attestation individuelle de formation.



**216 rue Maurice le Boucher
ZA de Tournezy
34070 MONTPELLIER
TEL : 04 67 66 31 19**

N° FORMATEUR : 11755884575 - Numéro de TVA intracommunautaire : FR54838295160

**RESEAUX SOCIAUX ET PROMOTION
NUMERIQUE**

Méthode pédagogique :

- Echanges avec le formateur avant la formation
- Pré-évaluation au début de la formation
- Alternance de théorie et de mise en pratique
- Tests brefs entre les parties pour l'assimilation
- Scénario pédagogique adapté
- Supports de cours adaptés : Support de présentation PPT + Consignes en fiches + rédaction au cours de la formation des supports servant les opérations après la formation + Visionnage de vidéos pédagogiques (De Google Academy)
- Evaluation des nouvelles compétences
- Formatrice Datadockée et certifiée Google en SEO

Les compétences clés développés :

- Community management pour l'immobilier
- La maîtrise des utilités réseaux sociaux pour l'immobilier
- La maîtrise de la rédaction d'une stratégie marketing digital
- Savoir planifier ses actions sur les réseaux sociaux pour l'immobilier