

# RÉSEAUX SOCIAUX : LES NOUVEAUX OUTILS AU SERVICE DU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE TRANSACTION

## TR362

1 jour  
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

**SPÉCIALISATION**

### OBJECTIFS :

- Commercialiser vos biens via les réseaux sociaux BtoC, créer un réseau social Business to Business, offrir pour les syndics un service transaction à ses copropriétaires

### NIVEAU & PUBLIC :

Négociateurs, Managers, Dirigeants, Syndics et Gérants  
*Prérequis* : aucun

### MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board  
*Effectif maximum* : 20

### INTERVENANT(S) :

*Formateur* : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

## PROGRAMME

### INTRODUCTION

Tour de table des participants  
L'histoire des réseaux sociaux  
Analyse des connaissances des réseaux sociaux

### I - COMMENT CONSTITUER SON RÉSEAU SOCIAL B TO B

- Quel réseau choisir
- Quels sont les objectifs poursuivis dans la constitution de ce réseau social
  - Trouver des acquéreurs
  - Trouver des vendeurs
  - Faire des transactions supplémentaires avec vos vendeurs
- Comment constituer un réseau international
- Comment constituer un réseau national
- Mettre en place des synergies d'activité
- Faire son profil pour optimiser les adhésions à votre réseau social

### II - SE SERVIR DE SON RÉSEAU SOCIAL BTOB AVEC LES CLIENTS

- La prospection grâce au réseau social, les arguments et les avantages consommateurs
- Intégrer les réseaux sociaux dans les services au vendeur dans la prise de mandats exclusifs
- Prospecter des mandats dans vos copropriétés grâce à vos réseaux de partenaires
- Optimiser le travail sur vos vendeurs en les accompagnant dans leur nouvelle région

### III - LES RÉSEAUX SOCIAUX BTOC

- Constituer sa page professionnelle
- Le principe de la viralité des réseaux sociaux
- Se constituer son réseau au travers de ses clients, ses prospects, ses voisins, ses anciens clients
- Animer efficacement sa page professionnelle
- Prospecter efficacement avec les réseaux sociaux
- Commercialiser efficacement vos biens en vente et en location au travers de Facebook
- La gestion du succès avec les réseaux sociaux

### CONCLUSION

Mise en place du plan d'actions