



OBJECTIF(S)

- Optimiser l'efficacité de son agence immobilière sur les réseaux sociaux (plus de qualité vs moins de temps passé).
- Bien communiquer sur les réseaux sociaux : les principes de la publication web.
- Utiliser les Facebook et Instagram Ads pour pousser sa visibilité et ses annonces.

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : Disposer d'une page professionnelle Facebook et d'un compte Instagram déjà animés

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Consultant spécialisé en marketing et Digital

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉFINIR LA STRATÉGIE DE PUBLICATION DE SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Identifier ses communautés locales
- Définir une ligne et un planning éditorial pour son agence

II - PUBLICITÉS : L'INTERFACE COMMUNE FACEBOOK ET INSTAGRAM

- Développer mon compte et promouvoir mes annonces immobilières
- Objectifs, ciblage, budget et statistiques

III - OPTIMISER SON TEMPS

- Découvrir les outils de gestion/de publication
- Optimiser ses résultats grâce aux statistiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap