

PARCOURS TRANSACTION

L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - INITIATION

DURÉE
1H15

À l'issue de cette formation, vous recevrez une attestation de formation valable pour le décompte d'heures nécessaires au renouvellement de la carte professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à l'assistance technique de la formation joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou Go To Training, lien de connexion transmis par mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique et quizz d'évaluation finale

OBJECTIFS

- Créer et animer une page Facebook et un compte Instagram professionnels pour son agence immobilière
- Créer et gérer la présence de son agence sur Google via l'interface Google My Business

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Disposer d'un compte Facebook personnel

INTERVENANT

Emmanuelle PUTAUX, fondatrice et formatrice de « Une nouvelle ère » - formations en marketing digital



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

CRÉER UNE PAGE POUR SON ENTREPRISE SUR FACEBOOK

- Personnaliser la page avec visuels et informations clés
- Définir les paramètres de sa page
- Publier, inviter et interagir



PARTIE 2

CRÉER UN COMPTE PROFESSIONNEL SUR INSTAGRAM

- Paramétrer son compte et créer une bio impactante
- Publier des posts et des stories
- Utiliser les hashtags de façon stratégique et identifier des comptes pertinents



PARTIE 3

GÉRER SA PAGE LOCALE SUR GOOGLE MY BUSINESS

- Prendre la main sur la page locale de Google l'a déjà créée
- Créer votre page si elle n'existe pas
- Utiliser l'interface pour remonter dans le classement et répondre aux avis



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

