

PARCOURS TRANSACTION

L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PERFECTIONNEMENT

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

- Optimiser l'efficacité de son agence immobilière sur Facebook et Instagram (temps passé, interactions, publications diversifiées et dynamiques)
- Utiliser la publicité sur Facebook et Instagram pour pousser sa visibilité (objectif, ciblage et budget)

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Disposer d'une page Facebook et d'un compte professionnel Instagram déjà animés

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

STRATÉGIE DE PUBLICATION

- Générer davantage d'engagement
- Cibler ses communautés locales
- Elaborer un planning éditorial varié et pertinent



PARTIE 2

LA PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Connaître l'interface commune pour Facebook et Instagram
- Sélectionner le bon objectif, définir le ciblage et restreindre le budget
- Optimiser ses annonces immobilières sur Facebook



PARTIE 3

OPTIMISER SON TEMPS ET SES RÉSULTATS

- Suivre les statistiques pour améliorer vos actions
- Utiliser la suite Business de Facebook pour programmer et publier sur Facebook et Instagram
- Créer des visuels professionnels et dynamiques



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

