—
Lesquels et comment réussir ?

OBJECTIFS

- **Connaître** les tenants et aboutissants d'une bonne communication sur les réseaux sociaux
- **Savoir choisir** les réseaux sociaux qui s'inscrivent dans ma stratégie de communication

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence immobilière
ou Responsables « web / communication » dans l'agence
Utilisant déjà ou non les réseaux sociaux

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Équipement : Amener un ordinateur portable
(pouvant se connecter au WIFI)

Salle disposant d'une connexion WIFI

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

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques
liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - QUELS RÉSEAUX ?

Plus de 25 millions de Français inscrits sur Facebook, et la poussée de Twitter, Instagram, Linked In ou encore Pinterest. Que penser de Google +, le réseau social de Google, a-t-il un impact sur le référencement en plus de ses vertus sociales ?

Les réseaux sociaux représentent une opportunité de toucher vos prospects, mais lesquels choisir :

- en quoi diffèrent-ils ?
- lesquels sont les plus adaptés à l'immobilier ?

II - COMMENT BIEN COMMUNIQUER :

Analyse de la « formule » idéale pour les agences immobilières

Etude des bonnes utilisations du « social media » mais également des mauvaises dans l'immobilier

Définition de la ligne éditoriale

Promotion de ma présence sur les réseaux sociaux

Routine d'utilisation des réseaux sociaux et moyens & ressources à y consacrer