

# AGENTS IMMOBILIERS NUMÉRIQUES ! PHOTOS - VIDÉOS - RÉSEAUX SOCIAUX

—  
Pourquoi et comment les utiliser

## OBJECTIF(S)

- Se positionner comme un véritable professionnel (place de l'image dans les métiers de l'immobilier), utiliser les réseaux sociaux

## NIVEAU & PUBLIC

### ESSENTIEL

Managers, négociateurs et assistantes commerciales

**Prérequis** : aucun

## MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

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

**Matériel nécessaire** : vidéo projecteur, paper-board

**Effectif maximum** : 20

## INTERVENANT(S)

**Formateur** : Professionnel expérimenté en immobilier

*Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM*

## TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 320 € HT

## PROGRAMME

### I – POURQUOI ÊTRE PRÉSENTS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Les chiffres et analyses
- L'évolution de la profession
- Travailler et changer son image
- L'impact du visuel aujourd'hui

### II – COMMENT UTILISER CES OUTILS ? PHOTOS/VIDÉOS/RS

- Fréquence
- Contenu
- Quels publics
- A quels rythmes

### III – SE DÉMARQUER DE LA CONCURRENCE

- Utiliser les ventes privées Facebook
- A quel moment
- Comment s'y prendre
- Faut-il avoir recours à un professionnel de l'image ?
- Booster sa visibilité
- Ex de communication active sur différents supports

Travail et analyse en groupe



Programme accessible  
aux personnes  
en situation de handicap