

MON AGENCE IMMOBILIÈRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DURÉE
3H30

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.

OBJECTIFS

- Comprendre l'intérêt d'une présence active sur les réseaux sociaux
- Comprendre la stratégie à mettre en place
- Comprendre la nécessité d'une ligne éditoriale
savoir la mettre en place et la structurer grâce aux MOODS BOARDS (contenus)

LE PUBLIC CONCERNÉ

Responsable d'agence
Responsable « communication » dans l'agence
Collaborateurs / assistantes / négociateurs

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Didier TIXADOR, Formateur, Licinius Consulting, une expérience de 25 ans dans l'immobilier et le digital



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

POURQUOI ÊTRE PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Quelques chiffres
- Quelques exemples
- L'intérêt d'une présence sur les réseaux sociaux et lesquels



PARTIE 2

CONSTRUIRE SA LIGNE ÉDITORIALE

- En quoi consiste une ligne éditoriale
- Comment la structure quels sont les points importants
- Quelles erreurs ne pas commettre
- Travaux pratiques



PARTIE 3

COMMENT PUBLIER ET AVOIR DE L'ENGAGEMENT

- Sans abonné et engagement il ne se passera rien, comment faire pour être efficace
- Comment s'organiser efficacement



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

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

