

RÉSEAUX SOCIAUX POUR L'AGENCE IMMOBILIÈRE PERFECTIONNEMENT

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

- Optimiser l'efficacité de son agence immobilière sur les réseaux sociaux (plus de qualité vs moins de temps passé)
- Bien communiquer sur les réseaux sociaux : les principes de la publication web
- Utiliser les Facebook et Instagram Ads pour pousser sa visibilité et ses annonces

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

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

INTERVENANT

Emmanuelle PUTAUX - Formateur Et Coach, Réseaux Sociaux / E-Réputation

15
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

60
MN

PARTIE 1

DÉFINIR LA STRATÉGIE DE PUBLICATION DE SON AGENCE IMMOBILIÈRE

- Identifier ses communautés locales
- Définir une ligne et un planning éditorial pour son agence

60
MN

PARTIE 2

PUBLICITÉS : L'INTERFACE COMMUNE FACEBOOK ET INSTAGRAM

- Développer mon compte et promouvoir mes annonces immobilières
- Objectifs, ciblage, budget et statistiques

50
MN

PARTIE 3

OPTIMISER SON TEMPS

- Découvrir les outils de gestion/de publication
- Optimiser ses résultats grâce aux statistiques

15
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15
MN

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

