



INSTITUT DE FORMATION

FORMATION CONTINUE EN IMMOBILIER (LOI ALUR) RESEAUX SOCIAUX & IMMOBILIER

PUBLIC CONCERNE

Tout professionnel exerçant une activité immobilière

OBJECTIFS

- Appréhender la communication sur les réseaux sociaux pour devenir un conseiller en immobilier connecté
- Apprendre comment communiquer efficacement auprès de son audience sur les réseaux sociaux
- Découvrir l'utilisation des réseaux sociaux comme outil de prospection nouvelle génération

PROGRAMME DE FORMATION

Les grands principes des réseaux sociaux, identification des bénéfiques et des risques

- Qu'est-ce qui a changé dans la diffusion de l'information ?
- Faire que L'internaute devient vecteur d'informations

Panorama des outils, des réseaux et des possibilités

- Qu'est ce que l'E-réputation ?
- Protéger sa vie privée !

Utiliser les réseaux sociaux pour attirer et vendre

- Identifier l'image, le positionnement et le référencement de son entreprise / sa gamme / ses produits
- Susciter l'interaction entre les utilisateurs puis leur contribution

Stratégie et organisation

- Analyser son réseau existant (carnet d'adresses, messages déjà reçus, réponses apportées)
- Définir des ressources et les moyens à mettre en œuvre
- Mettre en place sa stratégie de contenus

Atelier individuel : définir le plan d'actions de son entreprise

Utiliser les réseaux sociaux dans l'étape de prospection

Préparer son action de prospection

- Définir des objectifs,
- Analyser le profil social et approfondir la connaissance de ses prospects

Préparer les messages

- Rédaction de messages types en fonction des réseaux utilisés

Atelier pratique

IFSEP

1596 Avenue de la Croix d'Or 13320 BOUC-BEL-AIR
SIRET 834 356 552 00010 - Code APE 8559A
contact@ifsep.fr Tel : 09 54 23 01 93

Version du 1^{er} Octobre 2018



INSTITUT DE FORMATION

MODALITES PEDAGOGIQUES

Animation de formation (exposés, découvertes, ateliers, études de cas) réalisée par un formateur expert dans le domaine de l'immobilier.

PRE-REQUIS

Professionnels ayant une connaissance de l'environnement immobilier

MODALITE D'EVALUATION

Test de compétences en fin de formation afin d'évaluer les acquis du stagiaire.

FORMALISATION A L'ISSUE DE LA FORMATION

Une attestation de fin de formation (précisant la nature, les acquis et la durée de la formation) sera remise par l'organisme de formation à chaque stagiaire à l'issue de la prestation, si toutefois il a validé les modalités d'évaluation.

DUREE DE LA FORMATION

Nombre de jours : 2 jours

Nombre d'heures : 14 heures*

**La durée de la formation peut être ajustée « sur-mesure »*

NOMBRE MINIMUM/MAXIMUM DE STAGIAIRES

Minimum : 1

Maximum : 20

LIEU

En inter ou intra entreprise

IFSEP

1596 Avenue de la Croix d'Or 13320 BOUC-BEL-AIR

SIRET 834 356 552 00010 - Code APE 8559A

contact@ifsep.fr Tel : 09 54 23 01 93

Version du 1^{er} Octobre 2018