

012
031255
0123512



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE

1^{ER} RÉSEAU PRIVÉ D'EXPERTS IMMOBILIERS EN FRANCE

FORMATIONS

RÉSEAUX SOCIAUX

PÉRENNISER SON ACTIVITÉ IMMOBILIÈRE EN UTILISANT LES RÉSEAUX SOCIAUX

Conforme aux dispositions de la loi Alur


2 JOURS / 14 HEURES
 9h à 12h et 13h à 17h


 20 rue Henri Regnault
75014 PARIS
 ou
 26 rue St François de Paule
06300 NICE


PUBLIC VISÉ
 Toute personne, dirigeant ou collaborateur, qui souhaite participer au rayonnement de son entreprise en utilisant les médias sociaux
Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH) et personne à mobilité réduite (PMR)


PRÉREQUIS
 Savoir naviguer sur internet, avoir un profil personnel sur Facebook et LinkedIn (nous pourrons le créer ensemble)

OBJECTIFS

Pérenniser son activité immobilière en utilisant les réseaux sociaux.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Formation pro-active avec la réalisation de tâches inhérentes à la fonction de community manager à chaque session. Vous terminerez cette formation en ayant créé les réseaux sociaux de votre entreprise, produit un calendrier éditorial et appris à créer les contenus correspondants.

MATÉRIELS NÉCESSAIRES Ordinateur portable

MOYENS PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

Vidéoprojecteur, paperboard

SUIVI ET MODALITÉ D'ÉVALUATION

Contrôle de connaissances et remise du certificat de réalisation

MODALITÉS & DÉLAI D'ACCÈS

À réception du dossier complet (convention de stage, formulaire de demande d'inscription et règlement 40 % du montant de la formation) dans un délai de 2 jours à 4 semaines

DÉTAIL DU PROGRAMME

1 - Trouver les canaux de communication digitale pertinents pour votre activité d'expert immobilier

- Tour d'horizon des réseaux sociaux en 2024
- Connaître les atouts et les fonctionnalités de chaque réseau social
- Étude du persona (quelle est la cible marketing d'un expert immobilier ?)

Objectif de ce module : déterminer les réseaux sociaux pertinents pour votre activité d'expert immobilier, en tenant compte de vos objectifs, du public que vous ciblez, et du temps que vous pourrez y consacrer au quotidien.

2 - Trouver les canaux de communication digitale pertinents pour votre activité d'expert immobilier :

- Création et paramétrage des comptes de réseaux sociaux sélectionnés
- Mise en place de l'ensemble de vos supports de communication réseaux sociaux

Objectif de ce module : Comprendre et utiliser les différentes fonctionnalités des réseaux sociaux pertinents pour votre activité

3

- Alimenter ses réseaux sociaux :

- Comprendre la fréquence et les moments opportuns pour publier sur les réseaux sociaux
- Apprendre à éditer un calendrier éditorial
- Apprendre à créer des contenus adaptés à chaque réseau social en utilisant Canva
- Connaître les outils de programmation facebook manager et swello

4 - La modération des commentaires et l'animation de communauté

- Rédiger et utiliser un référentiel de réponses adapté à votre activité d'expert immobilier
- Organiser sa disponibilité pour répondre aux abonnés
- Gérer le badbuzz et les commentaires négatifs

ENCADREMENT

En option supplémentaire, la formatrice vous propose un accompagnement personnalisé de 2 heures, à prévoir un mois après la formation



CENTRE NATIONAL DE L'EXPERTISE
L-EXPERTISE.COM

20 RUE HENRI REGNAULT 75014 PARIS
26 RUE ST FRANÇOIS DE PAULE 06300 NICE
S.A.S. AU CAPITAL DE 20 000 € RCS : 519 675 243
N° VERT : 0 800 00 80 89 (APPEL GRATUIT)

031255
0123512

