

Maîtriser sa communication sur les réseaux sociaux et son identité numérique 14h

Objectifs de la formation :

- Être capable d'appréhender le fonctionnement du référencement.
- Être apte à créer et gérer ses réseaux sociaux pour optimiser sa communication.
- Maîtriser les applications propres à l'immobilier.
- Mettre en place l'automatisation de tâche.
- Gérer les agendas collaborateurs en un clic.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif présentiel en Inter : 750 € HT soit 900 € TTC par personne

Tarif distanciel en Inter : 650 € HT soit 780 € TTC par personne

Tarif Intra de 1 à 8 pers : 3800 € HT soit 4560 € TTC

Tarif Intra au-delà de 8 pers : nous consulter pour obtenir un devis

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation.

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Jour 1

1) Tour de table

Présentation du programme
Tour de table
Règles de vie
Test de positionnement

2/ Développer seul son référencement internet

Le principe de la CEO et du CRM, les algorithmes et le logiciel panda de Google

Créer son compte professionnel sur Google, créer une campagne de référencement

Comment acheter des « clics » et le principe de la vente aux enchères des mots clés

3/ Savoir être vu : les réseaux sociaux

L'automatisation des tâches : création de sa newsletter quotidienne gratuite sans manipulation (savoir créer une source pertinente) - Publier simultanément sur les réseaux en une seule fois

Créer un compte twitter et le développer – newsletter via paper.li

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-
naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Utiliser Instagram dans sa promotion commerciale

Les réseaux à exploiter : LinkedIn

L'application sur les réseaux sociaux de l'arrêté sur la
publication et la publicité du 10/01/2017

Jour 2

Création, gestion et développement d'une page
Facebook (l'achat de like – développer une annonce
sponsorisée...)

4) Les applications Iphone/Android utiles à la rentrée de mandat – Démonstration

Magicplan / roomscan / geofoncier / geoportail /décibel
X...

Izigloo : le calcul automatique des emprises au sol /
hauteur sous plafond / hauteur des constructions/ de
l'évolution de l'ensoleillement en journée...

La gestion des mandats et registres en ligne : Protexa
Les applis ipad/tablette : HomePad / ImmoPad / ZIIMO
/ Chapps / EDLSOFT.

5) Utiliser le numérique pour mieux gérer son (ses) agence(s) /cabinet(s)

La gestion des Agendas collaborateurs en ligne (utile
pour les succursalistes ou multi agence), la gestion en
un clic

Rester propriétaire de ses données clients : les logiciels
immobiliers. Les logiciels et le principe dangereux de la
simple « jouissance » des données clients de l'agence

6) Test d'évaluation des acquis

QCM

7) Bilan de la formation

Tour de table