

UTILISATION DES LIENS COMMERCIAUX SUR GOOGLE

05 SEPTEMBRE 2018

**80 Bis rue des Engagés Bruniquel
97434 La Saline Les Bains**

HOTEL DINA MORGABINE

9H00-18H00

LES ESSENTIELLES

Etre capable de créer et gérer une campagne de référencement commercial sur Google

I - POURQUOI ?

94 % des acheteurs et vendeurs sont allés sur Internet avant de rentrer dans l'agence...

Google est le site le plus visité au monde et concentre plus de 85 % des recherches effectuées sur le web en France. Apparaître en première page lorsqu'un acquéreur potentiel recherche « immobilier 'votre ville' » ou tout autre mot-clé de votre choix sur Google.

Le référencement commercial sur Google c'est :

- abordable (entre 0,20 et 0,80 E/ clic)
- garanti (il suffit de payer pour arriver en première page)
- ciblé (vous choisissez les mots-clés qui déclenchent l'apparition de votre annonce)
- performant (vous ne payez que quand l'utilisateur clique

sur votre annonce)

II - CONTENU DE LA FORMATION

Introduction sur le web marketing et le référencement

Présentation du référencement commercial

Définir la structure de sa campagne de référencement commercial

Créer ses annonces

Choisir ses mots-clés

Optimiser sa campagne dans le temps

Gérer et mesurer le succès de sa campagne

Une formation 100 % pratique et spécialisée

pour l'immobilier : vous sortez de la salle

avec une campagne prête à être lancée !

Animé par Ludovic RENOULT

Fondateur et Consultant d'une agence de Web marketing

Durée : 1 jour – 8 heures

PUBLIC : responsables d'agence

PREREQUIS : aucun

Depuis le 1er avril 2016, les professionnels de l'immobilier (et leurs personnels habilités) ne peuvent plus obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle (ou de leur habilitation) sans avoir suivi deux jours de formation minimum par an (décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Tarif adhérent : 217 € TTC chèque à l'ordre de l'ESI-BE + intendance 45€

Tarif non adhérent : 325.5 € TTC chèque à l'ordre de l'ESI-BE + intendance 50€

(Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)

BULLETIN D'INSCRIPTION EN PAGE 2

A retourner à :

Fnam oi

10 rue de la Fraternité, lot N° 4, immeuble Odalisque
ZAC, Triangle 97490 SAINTE CLOTILDE

Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de son règlement.
Toute absence non signifiée par lettre recommandée AR, 10 jours avant le début du stage, sera due.
Toute inscription fera l'objet d'une confirmation de notre part au plus tard 10 jours avant le stage.

Référence : **E-MDG150** Formation : **UTILISATION DES LIENS COMMERCIAUX SUR GOOGLE** Date : 05 septembre 2018

Tarif adhérent : **217 € TTC** chèque à l'ordre de l'ESI-BE + intendance **45€**

Tarif non adhérent : **325.5 € TTC** chèque à l'ordre de l'ESI-BE + intendance **50€**

(Tarif en vigueur jusqu'au 31 décembre 2018)

Intendance + repas : A prévoir

ENTREPRISES FNAIM DE MOINS DE 11 SALARIES :

TOUTES CES INFORMATIONS SONT OBLIGATOIRES POUR LA PRISE EN CHARGE DANS LE CADRE DU GUICHET UNIQUE OU DES DEMANDES INDIVIDUELLES (MERCİ DE JOINDRE LA COPIE DE VOTRE RECU LIBERATOIRE AGEFOS)

POUR LES AGENTS COMMERCIAUX NE PAS REMPLIR LA PARTIE AGENCE

Agence : Effectif de l'agence :

N° adhérent ou Référence client : N° SIREN :

Adresse :

Code postal : Ville :

Tel : Fax : e-mail :

Veuillez compléter les informations relatives au participant (merci d'indiquer son adresse mail pour l'envoi du support)

Nom du participant : Prénom : Sexe* :

Date de naissance : CSP : Niveau scolaire :

Type de contrat * :

Email du participant : N° de portable (en cas de changement de dernière minute) :

Statut salarié : Statut non salarié : DNS :

Date, Signature et Cachet de L'Entreprise

- CSP (catégories socio-professionnelles) : Signaler à quelle CSP appartient le salarié parmi la liste proposée :

1. Ouvriers non qualifiés (ONQ) ; 2. Ouvriers qualifiés (OQ) ; 3. Employés (EMP) ; 4. Techniciens / Agents de maîtrise (TAM) ; 5. Ingénieurs et cadres (CAD) ; 6. Dirigeants salariés (DS) ; 7. Dirigeants non salariés, exclus de la prise en charge par AGEFOS PME (DNS)

- Sexe* : H – F

- **Type de contrat*** : 1. CDD ; 2. CDI ; 3. Contrat de professionnalisation ; 4. Contrat d'apprentissage ; 5. CUI (Contrat unique d'insertion) ; 6. EA (Emploi d'avenir)

OBJECTIFS

- Être capable de créer et gérer une campagne de référencement commercial sur Google

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)

Matériel(s) à apporter par le stagiaire : ordinateur portable (pouvant se connecter au WIFI)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Mickaël CARTON

CONSORTIUM IMMOBILIER

Gérant Fondateur de Consortium Immobilier

Consultant – formateur spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier.

Ludovic RENOULT

Fondateur et Consultant d'une agence de Web marketing

TARIFS

Adhérent FNAIM : 200 € HT

Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

PROGRAMME

I - POURQUOI ?

94 % des acheteurs et vendeurs sont allés sur Internet avant de rentrer dans l'agence...

Google est le site le plus visité au monde et concentre plus de 85 % des recherches effectuées sur le web en France

Apparaître en **première page** lorsqu'un acquéreur potentiel recherche « immobilier 'votre ville' » ou tout autre mot-clé de votre choix sur Google

Le référencement commercial sur Google c'est :

- **abordable** (entre 0,20 et 0,80 €/ clic)
- **garanti** (il suffit de payer pour arriver en première page)
- **ciblé** (vous choisissez les mots-clés qui déclenchent l'apparition de votre annonce)
- **performant** (vous ne payez que quand l'utilisateur clique sur votre annonce)

II - CONTENU DE LA FORMATION

Introduction sur le web marketing et le référencement

Présentation du référencement commercial

Définir la structure de sa campagne de référencement commercial

Créer ses annonces

Choisir ses mots-clés

Optimiser sa campagne dans le temps

Gérer et mesurer le succès de sa campagne

Une formation 100 % pratique et spécialisée pour l'immobilier : vous sortez de la salle avec une campagne prête à être lancée !