

LESQUELS ET COMMENT REUSSIR ?

11 SEPTEMBRE 2018

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

HOTEL DINA MORGABINE

9H00-18H00

LES ESSENTIELLES

- Connaître les tenants et aboutissants d'une bonne communication sur les réseaux sociaux.
- Savoir choisir les réseaux sociaux qui s'inscrivent dans ma stratégie de communication.

I - QUELS RÉSEAUX ?

Plus de 25 millions de Français inscrits sur Facebook, et la poussée de Twitter, Instagram, Linked In ou encore Pinterest.

Que penser de Google +, le réseau social de Google, a-t-il un impact sur le référencement en plus de ses vertus sociales ?

Les réseaux sociaux représentent une opportunité de toucher vos prospects, mais lesquels choisir :

- en quoi diffèrent-ils ?
- lesquels sont les plus adaptés à l'immobilier ?

II - COMMENT BIEN COMMUNIQUER :

Analyse de la « formule » idéale pour les agences immobilières

Etude des bonnes utilisations du « social media » mais également des mauvaises dans l'immobilier

Définition de la ligne éditoriale

Promotion de ma présence sur les réseaux sociaux

Routine d'utilisation des réseaux sociaux et moyens & ressources à y consacrer

Animé par Ludovic RENOULT

Fondateur et Consultant d'une agence de Web marketing

Durée : 1 jour – 8 heures

RESPONSABLES D'AGENCE IMMOBILIERE

OU RESPONSABLES « WEB / COMMUNICATION » DANS L'AGENCE

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 :

Fnaim 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-MDG165** Formation : **MON AGENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX — Lesquels et comment réussir ?** Date : 11 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 :

ENTREPRISES FNAIM DE MOINS DE 11 SALARIÉS :

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 :

Veillez 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

- **Connaître** les tenants et aboutissants d'une bonne communication sur les réseaux sociaux
- **Savoir choisir** les réseaux sociaux qui s'inscrivent dans ma stratégie de communication

NIVEAU & PUBLIC

ESSENTIEL

Responsables d'agence immobilière
ou Responsables « web / communication » dans l'agence
Utilisant déjà ou non les réseaux sociaux
Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 8 heures)
Équipement : Amener un ordinateur portable
(pouvant se connecter au WIFI)
Salle disposant d'une connexion 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
spécialisée dans l'immobilier

TARIFS

Adhérent FNAIM : 200 € HT
Non Adhérent FNAIM : 300 € HT

PROGRAMME

I - QUELS RÉSEAUX ?

Plus de 25 millions de Français inscrits sur Facebook, et la poussée de Twitter, Instagram, Linked In ou encore Pinterest. Que penser de Google +, le réseau social de Google, a-t-il un impact sur le référencement en plus de ses vertus sociales ?

Les réseaux sociaux représentent une opportunité de toucher vos prospects, mais lesquels choisir :

- en quoi diffèrent-ils ?
- lesquels sont les plus adaptés à l'immobilier ?

II - COMMENT BIEN COMMUNIQUER :

Analyse de la « formule » idéale pour les agences immobilières

Etude des bonnes utilisations du « social media » mais également des mauvaises dans l'immobilier

Définition de la ligne éditoriale

Promotion de ma présence sur les réseaux sociaux

Routine d'utilisation des réseaux sociaux et moyens & ressources à y consacrer