

### OBJECTIFS

- **Maîtriser** l'évolution et les tendances des réseaux sociaux afin de s'en servir intelligemment et à bon escient pour développer de manière exponentielle son Business immobilier.
- La formation s'articule autour de nombreuses études de cas de professionnels immobiliers, démarches et savoir-faire opérationnels.

### NIVEAU & PUBLIC

#### NIVEAU 2

Tous les professionnels de l'immobilier

**Prérequis** : aucun

### MODALITÉS DE PARTICIPATION

**Durée** : 1 jour (soit 8 heures)

**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.*

### TARIFS

**Adhérent FNAIM** : 220 € HT

**Non Adhérent FNAIM** : 300 € HT

### PROGRAMME

**I - QUELS SONT LES RÉSEAUX SOCIAUX GÉNÉRATEURS D'ENGAGEMENT ET DE CONTACTS POUR LE SECTEUR IMMOBILIER ?**

**II - COMMENT FONCTIONNENT- ILS CONCRÈTEMENT? QUELS OBJECTIFS LEUR ASSIGNER ? QUELS DISPOSITIFS METTRE EN PLACE AU SEIN DE SON AGENCE POUR DÉVELOPPER SON BUSINESS ?**

**III - COMMENT CRÉER LES OUTILS GÉNÉRATEURS D'ACQUISITION DES DIFFÉRENTS RÉSEAUX SOCIAUX ?**

**IV - COMMENT SUPERVISER ET GÉRER DE MANIÈRE GLOBALE ET COHÉRENTE SON ACTION SUR TOUS LES RÉSEAUX SOCIAUX ? LES SYNERGIES ESSENTIELLES ET LES PONDÉRATIONS À OPÉRER**

**V - COMMENT MESURER ET ANALYSER LA PERFORMANCE DE SON DISPOSITIF SOCIAL ?**

**VI - COMMENT - ET SELON QUELS CRITÈRES - RÉAJUSTER SA STRATÉGIE SOCIALE ?**

**VII - PRÉSENTATION D'UNE ÉTUDE DE CAS**