

OBJECTIFS

- **Utiliser** les réseaux sociaux pour prospecter, vendre et fidéliser
- **Les réseaux sociaux** sont des leviers considérables pour communiquer sur son offre, sur les opérations spéciales réservées à ses clients et son actualité

NIVEAU & PUBLIC**SPÉCIALISATION**

Directeurs d'agence, assistantes commerciales, managers commerciaux, commerciaux

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)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME**I - COMPRENDRE L'INTÉRÊT DES RÉSEAUX SOCIAUX POUR SA COMMUNICATION****II - APPRENDRE À UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX EFFICACEMENT POUR CONQUÉRIR ET FIDÉLISER VOS CLIENTS À DISTANCE****III - LES OPPORTUNITÉS PERMISES PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR LES AGENCES (EXEMPLES CONCRETS)****IV - UTILISER LE E-MARKETING POUR COMMUNIQUER SUR SON AGENCE**

- Faire du référencement
- Promouvoir ses annonces
- Développer sa visibilité

V - CRÉER DU CONTENU, DE L'INTÉRÊT ET DE LA SAISONNALITÉ

- Recruter, annoncer, favoriser des opportunités (business...)
- Exemples pratique des actions et animations de sa page Facebook pour assurer une présence continue

VI - PROSPECTER AVEC LES RÉSEAUX LES BONNES PRATIQUES