

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

SPÉCIALISATION

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)

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € 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