

## Facebook pour l'Agent Immobilier - Les Bases - E-Learning

*Comprendre comment optimiser sa présence sur le réseau social Facebook en tant que Professionnel de l'Immobilier et exploiter au mieux les opportunités commerciales par le ciblage et les intérêts.*

**Durée:** 7 heures ( jours)

### Profils des stagiaires

- Personnel titulaire de la carte professionnelle ou personnel habilité (attestation d'habilitation loi n°70-9 du 02/01/1970 – décret n°72-678 du 20/07/1972) en fonction de la/les carte(s) détenue(s).

### Prérequis

- Professionnel de l'immobilier en activité

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement du réseau social Facebook pour savoir mieux communiquer
- Apprendre à créer sa présence sur le réseau social Facebook (compte et page professionnel)
- Les outils et les bonnes pratiques pour animer sa communication en tant que professionnel de l'immobilier

### Contenu de la formation

- INTRODUCTION
  - Concept de réseau social
  - Les différents réseaux et leurs usages
  - Ceux sur lesquels se concentrer pour 2019
  - Les raisons de s'y engager dans sa communication globale
- INTRODUCTION A FACEBOOK
  - Comprendre l'ADN de Facebook
  - Créer sa présence
  - Pourquoi vous devez absolument créer une page
  - Le décloisonnement personnel/professionnel
  - Création de la page
  - Paramètres généraux
  - Les outils graphiques gratuits
  - UX : Pourquoi il faut raisonner mobilité
- ANIMATION FACEBOOK
  - Les personae et leurs importances
  - Introduction aux KPIs
  - Définir une stratégie de diffusion
  - Définir sa ligne éditoriale
  - Mettre en place un calendrier de publications
  - Anticiper les événements locaux et surfer sur les buzz
  - Mesures des KPIs
  - Définir une ressource interne ou externe ?
- AUDIENCE

# MARKETING ACTION | SASU BND CORP

342 T Boulevard de la Paix

64000 PAU

Email: [contact@marketing-action.fr](mailto:contact@marketing-action.fr)

Tel: 0619505173



- Construire une audience organique avec son réseau
- Construire une audience avec la publicité payante
- Construire une audience personnalisée avec ses datas
- Exemples et mise en application : Focus Opération commerciale / Biens vendus
- Introduction à la gestion de crise
- CONCLUSION
  - Quizz QCM
  - Questions - Réponses

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Nicolas BINARD - Président de Marketing Action (société de formations et conseils en marketing digital) Titulaire Certification RNCP Niveau II - Responsable Marketing et Commercial

### Moyens pédagogiques et techniques

- Le cours est présenté sous forme de vidéo, power-point animé, word, PDF
- Il est hébergé sur la plateforme Digiforma
- L'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (accessible aussi sur tablette numérique et smartphone) ainsi qu'une connexion à Internet
- Mise à disposition en ligne de documents supports.

### Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Evaluation sous forme de QCM en ligne - Évaluation Finale
- Formulaire d'évaluation qualitative de la formation demandés aux stagiaires en fin de session
- Encadrement Pédagogique et Technique ( Nicolas BINARD - Président de Marketing Action (société de formations et conseils en marketing digital) Titulaire Certification RNCP Niveau II - Responsable Marketing et Commercial