

PROGRAMME

WEB MARKETING POUR L'IMMOBILIER NIV.1 : LES MÉDIAS SOCIAUX

www.formation.cci21.fr

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE



Formations obligatoires loi Hoguet : Professionnels de l'immobilier

(Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue
des professionnels de l'immobilier)

WEB MARKETING POUR L'IMMOBILIER NIVEAU 1 : LES MÉDIAS SOCIAUX



► Contact

CCI Formation Côte-d'Or
03 80 19 11 00

un service



CCI CÔTE-D'OR



Avec Ecofolio
tous les papiers
se recyclent.

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE

► CONTEXTE

Par décret du 18 février 2016, les pouvoirs publics ont rendu obligatoire la formation continue pour les professionnels de l'immobilier. Les professionnels de l'immobilier doivent suivre une formation continue d'une durée minimale de 14 heures par an (ou 42 heures au cours de 3 années consécutives d'exercice) pour obtenir le renouvellement de leur carte professionnelle d'agent immobilier.

<https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/actualites/A10430>

► OBLIGATION DE FORMATION

Le renouvellement de la carte professionnelle qui arrive à échéance est conditionné par le suivi de cette formation.

- ✓ si la carte expire en 2017, son titulaire doit justifier de 14 heures de formation continue,
- ✓ si la carte expire en 2018, son titulaire doit justifier de 28 heures de formation continue.

LOI n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové.

Echéancier des décrets :

<https://www.legifrance.gouv.fr/affichLoiPubliee.do?idDocument=JORFDOLE000027617351&type=echeancier&typeLoi&legislature=14>

► ORGANISATION DE LA FORMATION :

- **Durée :** 1 journée soit 7 heures
- **Dates :** 13 DECEMBRE 2018
- **Coût :** 310 € Net de taxes
- **Lieu :** CCI FORMATION Côte-d'Or
Place des Nations Unies
21 000 DIJON

WEB MARKETING POUR L'IMMOBILIER NIV.1 : LES MÉDIAS SOCIAUX

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE

FICHE PEDAGOGIQUE – WEB MARKETING POUR L'IMMOBILIER NIVEAU 1 : LES MÉDIAS SOCIAUX

CHAMPS D'ACTIVITÉ	OPERATEURS	FORMATION	DUREE
Formation Continue obligatoire		WEBMARKETING	7 h
A QUI S'ADRESSE LA FORMATION	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les titulaires de la carte professionnelle mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. 2. Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. 3. Les personnes, salariées ou non, habilitées par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. 		
OBJECTIFS DE LA FORMATION	<ul style="list-style-type: none"> • Identifier les médias sociaux et savoir les utiliser • Comprendre les usages et les valeurs ajoutées de ces médias dans le cadre de ses activités professionnelles immobilières • Établir la présence sociale de son offre immobilière 		
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Pédagogie participative qui encourage les échanges, les mises en situation et la réflexion. Cette approche est renforcée par l'apport de techniques et méthodologies concrètes, applicable dès le retour de formation. 		
ÉVALUATION	<p>Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire.</p>		

PROGRAMME

WEB MARKETING POUR L'IMMOBILIER NIV.1 : LES MÉDIAS SOCIAUX

www.formation.cci21.fr

LES PLUS : Une formation dispensée par un expert
Un consultant qui s'adapte à vos besoins
Une mise en pratique pour ancrer les connaissances

INTER- ENTREPRISE



METHODES PEDAGOGIQUES

- **Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques**

PROGRAMME & CONTENUS

• Introduction

Rappel du programme et des objectifs. Tour de table
Identification des attentes/besoins spécifiques des participants

• Comprendre l'impact du Web dans le marketing IMMOBILIER

Le secteur de l'immobilier a changé

Désintermédiation, nomadisme, immédiateté

Les règles du jeu de la communication ont changé

Conversation et e-réputation

Le rôle des stratégies de brand content et de storytelling digital

Le consommateur a changé

La notion d'expérience clients

Les étapes du parcours client

• Connaître les médias sociaux

Médias sociaux et immobilier

Pratiques et usages de la profession

Les 5 usages des médias sociaux

Mythes et réalités

Les médias sociaux : comment les utiliser ?

Panorama des principaux médias sociaux

Les médias sociaux grand public : Facebook, Google +, Twitter ...

La communication par l'image : Instagram, Pinterest...

Les médias sociaux professionnels : LinkedIn

Vidéo – focus sur YouTube

• Établir sa présence sur les médias sociaux

Établir sa présence sur les médias sociaux

Quels médias sociaux utiliser?

Les bonnes pratiques pour faire croître sa communauté et générer de l'engagement

Générer des leads grâce aux médias sociaux

Créer des contenus avec le modèle RAFFUT

L'écoute client et la gestion des critiques

• Pour ne pas finir derrière des barreaux...

Notions juridiques applicables au marketing digital

Droit à l'image et propriété intellectuelle

• Mesurer les résultats de ses actions

Le retour sur investissement de la stratégie digitale