

PROGRAMME

WEB MARKETING DANS L'IMMOBILIER NIV.2 : EXPLOITER TOUS LES LEVIERS DU DIGITAL

www.formation.cci21.fr

INTER- ENTREPRISE

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



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 DANS L'IMMOBILIER NIVEAU 2 : EXPLOITER TOUS LES LEVIERS DU DIGITAL



► 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

► 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 :** 17 décembre 2018
- **Coût :** 310 € Net de taxes
- **Lieu :** CCI FORMATION Côte-d'Or
Place des Nations Unies
21 000 DIJON

- **Pré-requis :** Maîtriser les réseaux sociaux ou avoir suivi le module de formation « web marketing pour l'immobilier niveau. 1 - les médias sociaux »

PROGRAMME

WEB MARKETING DANS L'IMMOBILIER NIV.2 :


EXPLOITER TOUS LES LEVIERS DU DIGITAL

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

FICHE PEDAGOGIQUE – WEB MARKETING DANS L'IMMOBILIER NIVEAU 2 : EXPLOITER TOUS LES LEVIERS DU DIGITAL

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"> • Établir ou mettre à jour sa stratégie marketing sur le web • Raisonner sa stratégie commerciale. • Connaître les différentes solutions et méthodes facilitant la promotion de produits immobilier en ligne. 		
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 DANS L'IMMOBILIER NIV.2 :

EXPLOITER TOUS LES LEVIERS DU DIGITAL

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



PROGRAMME & CONTENUS

7h

Introduction

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

Structurer sa stratégie WEB MARKETING

La phase de diagnostic

Désintermédiation, nomadisme, immédiateté

Les règles du jeu de la communication ont changé

Le diagnostic 3C.
L'analyse SWOT.

La définition de la stratégie digitale

Les publics cibles avec le modèle des personas
Les objectifs et les indicateurs de résultats
L'importance du positionnement

Le marketing de contenu

La création de contenu avec le modèle RAFFUT

Comprendre les leviers du web marketing : SPEED

Le référencement naturel et les liens sponsorisés

SEO, SEA, SEM, SMO... de quoi parle-t-on ?
La logique de Google et la mécanique de référencement
Référencement naturel vs référencement payant

Les accords et partenariats

Trouver les bons relais de communication
Repérer et engager les influenceurs
La pratique du co-branding

L'e-réputation et le marketing sur les médias sociaux

La typologie des médias sociaux : réseaux sociaux, sites d'avis, blogs...
Les bonnes pratiques pour faire croître sa communauté et générer de l'engagement

L'e-mailing et la newsletter

Les règles d'une campagne marketing direct efficace
La collecte des données client et prospects

La publicité en ligne

Publicité traditionnelle vs brand content
Les différents types d'espaces publicitaires (Google Ads, Facebook Ads, etc)

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

➤ Mesurer les résultats de ses actions

Comprendre les Key performance indicators (KPI)
Connaître les outils de mesure (analytics)

➤ Pour ne pas finir derrière des barreaux...

Notions juridiques applicables au marketing digital
Droit à l'image et propriété intellectuelle

Fiche non exhaustive – © Tous droits réservés CCI France