

WEB MARKETING POUR L'IMMOBILIER

NIVEAU 1 : LES MÉDIAS SOCIAUX

INTER

CONTEXTE

Par le décret n° 2016-173 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>

OBJECTIFS

- 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.
- 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.

PRE-REQUIS

Aucun

PUBLIC CIBLE

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.

www.formation.bycci.fr

PROGRAMME

Introduction

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

Les médias sociaux grand public : Facebook, Google +, Twitter ...
La communication par l'image : Instagram, Pinterest...
Les médias sociaux professionnels : LinkedIn Vidéo – focus sur YouTube

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

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

Connaitre les médias sociaux

Médias sociaux et immobilier
Pratiques et usages de la profession
Les 5 usages des médias sociaux
Mythes et réalités

Pour ne pas finir derrière des barreaux...

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

Les médias sociaux : comment les utiliser ?
Panorama des principaux médias sociaux

Mesurer les résultats de ses actions

Le retour sur investissement de la stratégie digitale

RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

Personne concernée	A préciser
Durée	1 jour soit 7 heures
Calendrier	Le 29/03/2019
Horaires	De 9 H 00 à 12 H 30 et de 13 H 30 à 17 H 00
Lieu	CCI FORMATION DIJON
Coût	310 €/jour/ personne

CONDITIONS D'INSCRIPTION

Offre valable pour les dates prévisionnelles indiquées.
Documentation pédagogique comprise – Repas non inclus

EVALUATION DES CONNAISSANCES

L'évaluation sera assurée tout au long de la formation par des exercices d'application sur les thèmes abordés.

⇒ METHODES PEDAGOGIQUES

- ✓ Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques
- ✓ Etude des documents juridiques
- ✓ Exercices pratiques et mise en situation

⇒ FORMATEUR

Partenaire formateur spécialisé dans la filière de l'immobilier.

⇒ EVALUATION

Evaluation : remise d'une attestation de suivi de stage attestation de formation obligatoire

⇒ VOTRE CONSEILLERE FORMATION

Virginie DETOUILLO

03 80 19 10 95

virginie.detouillon@cci21.fr