

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

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

- 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.
- 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.

## PROGRAMME

### 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)

### 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

## RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

|                    |   |
|--------------------|---|
| Personne concernée | A préciser                                  |
| Durée              | 1 jour soit 7 heures                        |
| Calendrier         | Le 12/04/2019                               |
| 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

[www.formation.bycci.fr](http://www.formation.bycci.fr)

Numéro agrément : 2621P001221 - SIRET : 130 013 105 00056

Place des Nations Unies • BP 17440 • 21074 DIJON Cedex • Tél. 03 80 19 11 00 • Fax. 03 80 19 10 99  
13 boulevard Joffre • BP 70089 • 21203 BEAUNE Cedex • Tél. 03 80 25 94 50 • Fax. 03 80 22 92 01

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](mailto:virginie.detouillon@cci21.fr)