

MON AGENCE IMMOBILIÈRE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

WE-CAB508

**½ journée
(3,30 h)**

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **130 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Comprendre l'intérêt d'une présence active sur les réseaux sociaux.
- Comprendre la stratégie à mettre en place.
- Comprendre la nécessité d'une ligne éditoriale savoir la mettre en place et la structurer grâce aux MOODS BOARDS (contenus).

NIVEAU & PUBLIC :

Responsable d'agence
Responsable « communication » dans l'agence
Collaborateurs / assistantes / négociateurs
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé sur les thématiques liées au Digital Immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue + présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I – POURQUOI ÊTRE PRÉSENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Quelques chiffres
- Quelques exemples
- L'intérêt d'une présence sur les réseaux sociaux et lesquels

II – CONSTRUIRE SA LIGNE ÉDITORIALE

- En quoi consiste une ligne éditoriale
- Comment la structurer quels sont les points importants
- Quelles erreurs ne pas commettre
- Travaux pratiques

III – COMMENT PUBLIER ET AVOIR DE L'ENGAGEMENT

- Sans abonné et engagement il ne se passera rien, comment faire pour être efficace
- Comment s'organiser efficacement

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT