

L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX – PERFECTIONNEMENT

EN DIGITAL LEARNING

WE-CAB542A

¼ journée
(1 h 15)

Cas pratiques

- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

OBJECTIFS :

- Optimiser l'efficacité de son agence immobilière sur Facebook et Instagram (temps passé, interactions, publications diversifiées et dynamiques)
- Utiliser la publicité sur Facebook et Instagram pour pousser sa visibilité (objectif, ciblage et budget)

NIVEAU & PUBLIC :

Les professionnels de l'immobilier

Prérequis : Disposer d'une page Facebook et d'un compte professionnel Instagram déjà animés

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board

INTERVENANT(S) :

Formateur : Emmanuelle PUTAUX fondatrice et formatrice de « Une nouvelle ère » – formations en marketing digital

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 – STRATÉGIE DE PUBLICATION

- Générer davantage d'engagement
- Cibler ses communautés locales
- Elaborer un planning éditorial varié et pertinent

II – LA PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Connaitre l'interface commune pour Facebook et Instagram
- Sélectionner le bon objectif, définir le ciblage et restreindre le budget
- Optimiser ses annonces immobilières sur Facebook

III – OPTIMISER SON TEMPS ET SES RÉSULTATS

- Suivre les statistiques pour améliorer vos actions
- Utiliser la suite Business de Facebook pour programmer et publier sur Facebook et Instagram
- Créer des visuels professionnels et dynamiques

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION
+ RÉPONSE AUX QUESTIONS
+ REMERCIEMENT