



STRATÉGIE & COMMUNICATION DIGITALE



NÉGOCIATEURS IMMOBILIERS : COMMUNIQUEZ EFFICACEMENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

OBJECTIFS :

À l'issue de la session de formation, le participant sera capable de :

- ✓ Comprendre les spécificités des principales plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn) et savoir les utiliser efficacement pour augmenter sa visibilité et attirer des prospects qualifiés pour son activité de négociation notariale.
- ✓ Développer une stratégie de contenu engageante : apprendre à produire du contenu pertinent et conformes à la déontologie en lien avec l'audience cible.

PÉDAGOGIE : Christine Cortes, chargée de mission social média, spécialisée dans l'accompagnement des professions réglementées, notamment les études notariales, dans leur stratégie sur les réseaux sociaux.

PROGRAMME

EN DISTANCIEL COLLECTIF

SÉQUENCE 1

- Comprendre l'importance des réseaux sociaux : Découvrir comment les réseaux sociaux peuvent accroître la visibilité, promouvoir des biens immobiliers, et renforcer l'image d'expertise auprès des clients et partenaires.
- Définir sa stratégie digitale : Identifier les objectifs de sa présence sur les réseaux sociaux, choisir les plateformes adaptées (Facebook, Instagram, LinkedIn), et définir un écosystème cohérent pour valoriser son activité notariale en négociation immobilière.

SÉQUENCE 2

- Respecter la déontologie notariale : La formation aborde les règles spécifiques au notariat, avec des exemples concrets pour publier des contenus professionnels respectant confidentialité, rigueur juridique, et image de la profession.
- Créer et organiser des contenus adaptés : Apprentissage des formats spécifiques à chaque réseau social (facebook, instagram et LinkedIn), découverte des différents types de contenus pour réaliser des publications percutantes, planifier un calendrier éditorial efficace, et maximiser l'engagement selon les spécificités de chaque plateforme.

GESTION DU HANDICAP

Si vous souhaitez des informations pour l'accessibilité aux personnes en situation de handicap, contactez-nous par écrit à : **organismeformation@adnov.fr**

POUR PLUS D'INFORMATIONS,

CONTACTEZ-NOUS AU 0 800 710 620 Service & appel gratuits

Pour consulter nos statistiques, **cliquez ici**



DURÉE : 7 heures de formation à distance (soit 2 séquences de 3h30 en collectif et en classe virtuelle).



COÛT DE LA PRESTATION : 516€ TTC soit 430€ HT par participant.



PUBLIC CONCERNÉ : Toute personne dans l'office en charge de la négociation immobilière. 8 participants maximum.



PRÉREQUIS : Être familiarisé avec les réseaux sociaux.



MOYENS TECHNIQUES : Formation dispensée par visioconférence avec projection de supports. La participation à la formation nécessite l'utilisation d'un ordinateur équipé d'une caméra et d'un microphone, ainsi qu'une connexion internet suffisante. Un casque audio est fortement recommandé. Les accès à la classe virtuelle seront adressés par mail aux participants.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES : Cours magistral et interactif (questions/réponses). Étude de cas pratiques selon la répartition suivante : 70% théorie / 30% pratique. Projection du cours sur écran (vidéoprojecteur) accompagnée le plus souvent d'un support numérique.



MÉTHODES D'ÉVALUATION : Une évaluation de l'acquisition des compétences est réalisée au cours de la formation au travers d'un QCM.



MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS : Inscriptions sur : **<https://formation.adnov.fr/>** à l'aide de vos codes ID.NOT. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures avant le début de la formation. Un bon de commande vous sera envoyé à l'issue de votre inscription. La convocation à la formation vous sera adressée environ 15 jours avant le début de la formation accompagnée de la convention de formation qui sera à nous retourner signée. Les supports de cours vous seront adressés au plus tard le jour de la formation. A l'issue de la formation et sous réserve de la réception de la feuille d'émargement signée, un certificat de réalisation (attestation de présence) vous sera envoyé. La facture sera éditée à l'issue de la formation et envoyée par courrier à l'office.