

STRATÉGIE & COMMUNICATION DIGITALE

LA COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR LES NÉGOCIATEURS IMMOBILIERS EN OFFICE

OBJECTIFS :

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

- ✓ Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux en tant que négociateur immobilier, en mobilisant les bonnes techniques, selon une ligne éditoriale et un schéma d'organisation adaptés, pour une prise de parole efficace.
- ✓ Appréhender l'échange avec les membres des communautés ciblées et générer de l'engagement et de la visibilité pour son profil et la marque de l'entreprise.

PÉDAGOGIE : Michelle GOLDBERGER, CEO & Social media Learning Innovator, experte en pédagogie réseaux sociaux : The Smartworking Company / www.smartworking.fr

PROGRAMME

EN DISTANCIEL COLLECTIF

SÉQUENCE 1

- Zoom sur les réseaux sociaux et leurs usages dans l'écosystème des notaires/négociateurs immobiliers : comprendre les enjeux des réseaux sociaux, leur mode de fonctionnement et leurs fonctionnalités au sein de l'écosystème d'immobilier.
- Les fondamentaux de la communication sur les réseaux sociaux : création des profils/Personal Branding, présence individuelle vs. présence institutionnelle, recherche et création de contenu, rédaction des posts concernant les biens et les actualités immobiliers, en respectant la déontologie (contenus adaptés aux cibles, période de diffusion pertinente etc.), les bonnes pratiques et les erreurs à éviter en tant que négociateur immobilier sur les réseaux sociaux.
- Exercices pratiques : rédaction et analyse des posts en se basant sur la déontologie notariale.

SÉQUENCE 2

- Les techniques d'animation et d'engagement : les comprendre et les maîtriser, comment toucher vos cibles (clients, prospects, partenaires, élus, etc...), alterner vos publications, selon les réseaux sociaux, télécharger des contenus dans différents formats (vidéos, articles, livres blancs...), mobiliser les membres d'une communauté et générer de l'engagement, penser réseau social et pas simplement publier sur les réseaux sociaux.
- ROI : comment mesurer l'impact de vos actions sur les réseaux sociaux et optimiser vos interventions (engagement, création de valeur et de proximité avec les clients/prospects... tout en respectant la déontologie de la négociation immobilière notariale).

EN DISTANCIEL INDIVIDUEL

NATURE DES TRAVAUX À DISTANCE BENCHMARK

- Concurrents, partenaires et membres de votre écosystème

BASES DE LA LIGNE ÉDITORIALE

- Recherche de contenus au service de l'engagement des membres de la communauté, des clients, des prospects BtoB et BtoC

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 : 6 heures de formation à distance (soit 2 séquences de 2h en collectif et en classe virtuelle et 2h de travaux individuels suivis).

COÛT DE LA PRESTATION : 708€ TTC soit 590€ HT par participant.

PUBLIC CONCERNÉ : Toute personne de l'office en charge de la communication.
7 participants maximum.

PRÉREQUIS : Il n'y a pas de prérequis pour suivre cette formation.

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.

FORMATION BOOT CAMP POUR UN :

- Apprentissage accéléré
- Accompagnement individualisé
- Mise en pratique immédiate

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 93131786013 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur.
Ce numéro ne vaut pas agrément de l'état.

ADNOV | AV Formation
LE CATALOGUE 2024