

Réseaux sociaux : les secrets d'une communication efficace et percutante

2H30 LOI ALUR

Objectifs de formation

- Comprendre les enjeux de base des réseaux sociaux pour l'immobilier.
- Savoir éviter les principales erreurs quand on se lance sur les réseaux sociaux en tant que professionnel de l'immobilier.
- Connaître les forces et les faiblesses de chaque réseau social pour un professionnel de l'immobilier.
- Savoir construire les bases de son branding personnel quand on se lance sur les réseaux sociaux.
- Se mettre en action pour générer ses premières opportunités de mandats.

Moyens techniques

Formations 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7 via la plateforme e-learning.

Moyen pédagogiques

Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances (Score minimum : 70 %).

Public concerné

Agent immobilier, agent commercial indépendant, dirigeant d'agence immobilière

Pré-requis

Avoir un ordinateur et une connexion internet

Date de diffusion

26/09/2023



Programme accessible aux personnes en situation de handicap

Programme de formation en ligne

- 01 Introduction
- 02 Les réseaux sociaux, un indispensable
- 03 Objectif communication
- 04 Les conseils basiques
- 05 Les réseaux sociaux indispensables
- 06 Réseaux sociaux secondaires et modes de communication
- 07 Ce qu'il faut retenir
- 08 Le build en public
- 09 Vos publications
- 10 Conclusion

Intervenant(s)

Florian Mas

Fondateur d'Immo2 et du Campus, expert du marketing digitale pour l'industrie immobilière depuis près de 15 ans.

flo@immo2.pro

Cédric Dossou-Yovo

Responsable pédagogique du Campus Immo2, spécialiste en marketing digital.

cedric@immo2.pro