Organisme de formation : ARCHE TALENTS

SIRET : 39179046600083

Référence et Intitulé : ATCVCDPP1-1 - Stratégie de communication sur les réseaux sociaux en lien avec mon activité immobilière - Module 1 et 2

Durée : 06h00

Type : Parcours

Public :

Toutes les personnes étant en lien direct avec la clinetèle et souhaitant développer et améliorer sa présence professionnelle sur les réseaux sociaux (Gestionnaires - Négociateurs - Conseillers location, Directeurs).

Objectifs pédagogiques :

1. Identifier les éléments essentiels d'un profil professionnel en distinguant les bonnes pratiques pour valoriser sa e-réputation.
2. Définir des objectifs de communication adaptés à sa cible.
3. Intégrer le fonctionnement des algorithmes.
4. Différencier l'impact des interactions qualitatives et quantitatives dans une stratégie de visibilité professionnelle.
5. Identifier les apports de la stratégie LCI et de l'IA pour améliorer l'engagement de ses publications.
6. Structurer une démarche de prospection et de recrutement adaptée aux enjeux du secteur immobilier.

La formation vous conduira sur le terrain, à la fin des deux classes virtuelles, à renforcer votre visibilité professionnelle sur les réseaux sociaux afin d'attirer et fidéliser les clients et partenaires.

Pré-requis :

Aucun

Contenu :

Module 1 :

1. Soigner son image et optimiser son profil d'agence immobilière
    - Les enjeux de l'e-réputation pour les agences immobilières
    - Les éléments à optimiser sur son profil professionnel (photo, titre, résumé, expériences...)
    - Alignement entre profil personnel et page du cabinet immobilier
2. Définir une ligne éditorial cohérente
    - Identifier ses objectifs de communication
    - Créer une ligne éditoriale claire (thèmes, formats, ton) en lien avec l'identité de l'agence

    - Exemples de bons contenus à publier selon ses cibles
3. Comprendre les mécaniques de visibilité
    - Comprendre le fonctionnement des algorithmes pour une meilleure performance de l'agence
    - Identifier les clés de la viralité : timing, interactions, formats
    - Les premiers leviers pour générer de l'engagement avec ses clients et partenaires

Module 2 :

1. Maîtriser l'interaction qualitative et quantitative
    - Les différences entre interactions qualitatives et quantitatives
    - Les techniques pour engager efficacement tout le réseau d'un cabinet immobilier
    - Analyser les résultats obtenus pour ajuster efficacement sa communication digitale
2. Stratégie LCI et l'utilisation de l'Intelligence Artificielle
    - Présentation de la stratégie LCI : Like, Comment, Interagir
    - Utilisation de l'IA pour optimiser ses publications et interactions dans les différentes activités de l'immobilier
    - Les différents outils et exemples d'automatisation intelligente
3. Prospection et recrutement 3.0 : les meilleures pratiques de l'immobilier
    - Les techniques modernes de prospections dans l'immobilier
    - Le recrutement digital : sourcing et approche innovante
    - Conseils pratiques et astuces pour booster l'efficacité dans les activités immobilières

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Pédagogie interactive à distance. Elle alternera entre apports du formateur, mises en situations et réponses aux questions.

Les stagiaires ont accès à la classe virtuelle sur la plateforme formation d'Arche Talents via le "Compte Apprenant" au minimum 10 minutes avant le début.

L'équipe formation d'Arche Talents est à disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à formation@arche-talents.com, par téléphone au 02 47 70 14 84, ou par formulaire de contact de la plateforme formation.

Moyens d'évaluation :

A l'issue de la formation, un questionnaire de validation des acquis (avec un taux de 80% de bonnes réponses minimum à obtenir) et une évaluation de la formation sont à réaliser par chaque participant (via l'espace utilisateur de chaque apprenant).

Matériel nécessaire :

Ordinateur avec une connexion Internet.