

★ OBJECTIFS

- Développer une communication efficace.
- Avoir en mains les outils pour développer sa communication.
- Créer des outils sympas pour mieux Communiquer.

| | |
|----------------------------|------|
| • Test de positionnement | 5'00 |
| • Présentation | 7'53 |
| • Objectif de la formation | 2'46 |

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h56

Module 1 : Appréhender les notions de base du marketing digital immobilier

| | |
|--|-------|
| • Les notions de base à comprendre pour cerner le marketing digital – Partie 1 | 10'15 |
| • Les notions de base à comprendre pour cerner le marketing digital – Partie 2 | 8'12 |
| • Les notions de base à comprendre pour cerner le marketing digital – Partie 3 | 5'27 |
| • L'histoire des réseaux sociaux | 19'07 |
| • Les tendances 2021 – Partie 1 | 9'56 |
| • Les tendances 2021 – Partie 2 | 10'18 |
| • Pourquoi miser sur les réseaux sociaux ? | 9'39 |

TOTAL : 1'04'42

Module 2 : Organiser votre prospection digitale immobilière

| | |
|---|-------|
| • Comprendre les enjeux des réseaux sociaux pour le secteur de l'immobilier | 12'20 |
| • Déléguer la gestion des réseaux sociaux : choisir le bon rôle | 7'03 |
| • Votre image de marque en immobilier | 12'20 |

Module 2.1 : Faire de la veille informationnelle et stratégique dans le secteur de l'immobilier

| | |
|---------------------------------|-------|
| • Partie 1 | 16'11 |
| • Partie 2 | 15'00 |
| • Partie 3 | 12'53 |
| • Partie 4 | 18'48 |
| • Partie 5 | 19'46 |
| • Partie 6 | 15'45 |
| • Le comportement du socionauta | 7'50 |

TOTAL : 2'17'56

Module 3 : Comment utiliser chaque réseau social en immobilier ?

| | |
|-------------|-------|
| • Instagram | 17'01 |
| • Facebook | 20'37 |
| • Linkedin | 11'31 |
| • Pinterest | 4'38 |

TOTAL : 53'47

✉ CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

★ OBJECTIFS

- Développer une communication efficace.
- Avoir en mains les outils pour développer sa communication.
- Crée des outils sympas pour mieux Communiquer.

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h56

▀ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

✖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

Module 4 : Apprendre à communiquer avec les bons outils

| | |
|---|-------|
| • Comprendre l'importance de l'axe notoriété dans le SEO - Partie 1 | 10'53 |
| • Comprendre l'importance de l'axe notoriété dans le SEO - Partie 2 | 3'27 |
| • Comprendre l'importance de l'axe notoriété dans le SEO - Partie 3 | 10'44 |
| • Comprendre l'importance de l'axe notoriété dans le SEO - Partie 4 | 11'02 |
| • Comprendre l'importance de l'axe notoriété dans le SEO - Partie 5 | 4'01 |
| • Le marketing de contenu pour les réseaux sociaux | 10'02 |
| • Pour créer un site internet | 18'37 |
| • Pour créer une newsletter | 11'35 |
| • Les outils de création vidéos - Partie 1 | 11'17 |
| • Les outils de création vidéos - Partie 2 | 8'09 |
| • Les outils de création du planning éditorial | 15'30 |
| • Les outils de programmation - Partie 1 | 14'38 |
| • Les outils de programmation - Partie 2 | 10'45 |
| • Conclusion | 3'42 |

TOTAL :

2'24'22

TOTAL : 6'56'26

★ OBJECTIFS

- Développer une communication efficace.
- Avoir en mains les outils pour développer sa communication.
- Créer des outils sympas pour mieux Communiquer.

i INFORMATIONS

- **Public :** Professionnels de l'Immobilier ou du crédit
- **Prérequis :** Aucun
- **Durée :** 6h56

▀ FINANCEMENT

Une action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge OPCO. Compétences First identifie et vous accompagne dans les démarches de financement.

✖ MOYENS

Pédagogiques :

- Apports théoriques
- Études de cas
- Questions/Réponses

Matériels :

- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :

- Quiz
- QCM

💬 CONTACT

Tél :

01 87 66 02 19

E-mail :

contact@immoforma.fr

NDA :

76311071831

Nom de l'accompagnateur :

Anthony PITKANITSOS

⌚ HORAIRES

Libres en E-learning

L'accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré avec un formateur qui forme l'apprenant dans un parcours individuel, précisément adapté au besoin de l'apprenant dans le but d'obtenir la certification visée. En dehors des heures de formations prévues, l'organisme prévoit un accompagnement pour s'assurer de la satisfaction de l'apprenant, de la conformité administrative de son dossier ainsi qu'un temps particulier pour la préparation à la certification.

L'accompagnement technique

En début de parcours, un accès e-learning est envoyé à l'apprenant. Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'assoir ses compétences théoriques. Les heures de connexion ne sont jamais décomptées des heures de formation prévues.

L'apprenant a un accès à une plateforme développée en interne par Compétences First pour gérer les documents pédagogiques (Attestations , émargement, etc..).