Communication Immobilière (6H56) COMM-01

OBJECTIFS

-Développer une communication efficace

-Avoir en mains les outils pour développer sa communication

-Créer des outils sympas pour mieux communiquer

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 6H56

FINANCEMENTS

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

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :
- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
Email : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

Horaires : Libres en E-learning

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

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 socionaute** **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

Communication Immobilière (6H56) COMM-01

OBJECTIFS

-Développer une communication efficace

-Avoir en mains les outils pour développer sa communication

-Créer des outils sympas pour mieux communiquer

INFORMATIONS

Public : Professionnels de l'Immobilier ou du crédit

Prérequis : Aucun

Durée : 6H56

FINANCEMENTS

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

MOYENS

Pédagogiques :
- Apports théoriques
- Études de cas
- Question/Réponses

Matériels :
- Ordinateurs / Tablettes / Smartphones
- Paperboard

Méthodes d'évaluation :
- QCM

CONTACT

Tél : 01 84 80 80 95
Email : accompagnement@evolugo.fr
NDA : 42680221468
Nom de l'accompagnateur : Anthony PITKANITSOS

Autres infos

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