

Formation Immobilier n° 7

Développer votre activité immobilière
grâce aux médias sociaux

DURÉE : 7 HEURES



PROGRAMME DE FORMATION

Programme de formation prévu par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier

Intitulé de la formation : Formation loi Alur

Thématique : Développer votre activité immobilière grâce aux médias sociaux

Compétences :

L'acquisition de compétences visées par la formation loi Alur dans sa thématique « Développement de l'activité immobilière grâce aux médias sociaux » se décompose en 3 parties que nous verrons plus en détail ci-dessous.

La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

La formation vise l'acquisition de connaissances nécessaires liées à l'exercice de la profession d'acteur immobilier ainsi que les différents marchés dans le domaine de l'immobilier.

Public visé :

Toute personne exerçant en tant que professionnel de l'immobilier. Il n'y a pas de condition de diplôme ou de niveau d'étude. La formation s'adresse uniquement à des personnes en cours d'activité.

Prérequis :

Les modalités d'accès à cette formation n'exigent aucune connaissance spécifique.

La formation étant en e-learning, les stagiaires ont besoin d'un ordinateur / tablette et d'une connexion internet.

Durée de la formation : Il est prévu une durée de 7 heures pour cette thématique.

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Les moyens pédagogiques de déploiement de la formation se feront sur un enseignement en e-learning.

Le responsable pédagogique est à la disposition de chaque stagiaire pour toute question, par mail à contact@orica.fr, par téléphone au 03.62.26.36.50, ou sur l'outil e-learning (question posée en direct).

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'une évaluation sommative et terminale, le contrôle des acquis portera sur un questionnaire, de 10 questions, à choix multiple (QCM). Cette évaluation impose une obligation de 70% de bonnes réponses afin de valider la formation.

Taux de réussite à la formation : Le taux de réussite à cette formation est de 100%.

Programme

PREAMBULE

1. L'agent immobilier à l'ère du digital
2. Un peu de vocabulaire

1ÈRE PARTIE : COMPRENDRE LES MEDIAS SOCIAUX ET LEUR USAGE

1. Tour d'horizon des différents médias sociaux à usage professionnel
2. L'utilisation des médias sociaux dans le Monde et en France

2ÈME PARTIE : CONCEVOIR VOTRE STRATEGIE DE COMMUNICATION VIA LES MEDIAS SOCIAUX

1. Faire un état des lieux
2. Définir vos objectifs
3. Choisir les médias correspondant à votre stratégie de communication
4. Définir votre ligne éditoriale
5. Ecrire vos contenus

3ÈME PARTIE : GÉRER VOS MÉDIAS SOCIAUX AU QUOTIDIEN

1. Quand créer sa présence sur les médias sociaux ?
2. Trouver une organisation
3. Animer votre communauté
4. Développer votre audience
5. Pour terminer... quelques exemples de médias sociaux immobiliers

