

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

Objectifs :

Les principaux objectifs de la formation loi ALUR sont les suivants :

- ✓ Être à jour des modifications récentes au niveau de la législation
- ✓ Suivre les évolutions liées à la profession dans le cadre de la formation continue des professionnels de l'immobilier
- ✓ Connaître les conditions d'exercice de la profession
- ✓ Développer un portefeuille dans le respect de la réglementation
- ✓ Maintenir et renforcer des connaissances et des compétences liées à l'exercice du métier
- ✓ Comprendre les différents médias sociaux à usage professionnel, leur utilisation dans les entreprises, et leur rôle dans le monde et en France
- ✓ Concevoir une stratégie de communication efficace via les médias sociaux en faisant un état des lieux, en définissant des objectifs clairs, en choisissant les médias appropriés, en établissant une ligne éditoriale, et en rédigeant des contenus pertinents
- ✓ Gérer au quotidien vos médias sociaux en déterminant le moment opportun pour créer votre présence, en établissant une organisation efficace, en animant votre communauté, et en développant votre audience

Compétences :

L'acquisition de compétences visées par la formation loi Alur dans sa thématique « Développer votre 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.

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.

ORICA - SAS au capital de 30 000€ - R.C.S Lille métropole Siège social : 33, Rue Duplex 59100 ROUBAIX

SIREN : 833926579 N° déclaration d'activité : 32 59.09538.59 auprès de la préfecture des Hauts de France

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.

Bloc de compétences :

Cette formation n'est pas accessible par blocs de compétences.

Débouchés :

Être à jour de ses obligations de formation professionnelle continue pour le développement des compétences.

Suite de parcours :

Le professionnel de l'immobilier peut également s'orienter dans le domaine du crédit s'il souhaite développer ses champs de compétences. La formation IOBSP niveau 1 peut lui permettre de devenir courtier en crédit.

Passerelles :

Pas de passerelles.

Equivalences :

Pas d'équivalences.

Durée de la formation : 7 heures

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement :

Au moyen d'un accès e-learning, le stagiaire étudiera l'ensemble des savoirs et techniques nécessaires à ses obligations de formation continue. Le temps minimum de formation est de 7 heures. Ce temps prend en compte :

- L'étude des cours sur e-learning
- Les contrôles de connaissances et études de cas fournis par l'organisme de formation

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

Modalités d'évaluation :

A l'issue de la formation, chaque apprenant aura passé un contrôle de connaissances et/ou étude de cas. Chaque formation est validée lorsque l'apprenant a obtenu une note supérieure à 70% sur le

contrôle de connaissances final.

Taux de réussite à la formation :

Le taux de réussite pour cette formation est supérieur à 95%.

Cliquez sur le lien pour consulter le détail des taux de réussite par formation : [Statistiques formations](#)



MODULE 1 : 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

MODULE 2 : 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

MODULE 3 : GERER VOS MEDIAS SOCIAUX AU QUOTIDIEN

1. Quand créer sa présence sur les médias sociaux ?
2. Trouver une organisation
3. Animer votre communauté
4. Développer votre audience