

LE CAMPUS IMMO2

# PROGRAMME DE FORMATION

N° enregistrement 11755914875 - Ne vaut pas agrément de l'Etat.



## Les secrets d'une campagne cross canal qui rapporte

**Format:** Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

**Date de diffusion:** 22/03/2022

**Durée totale estimée:** 1h00

**Métier(s):** Transaction

**Catégorie(s):** Techniques commerciales; Marketing & Communication

---

**PRE-REQUIS - aucun**

**PUBLIC CONCERNÉ**

- Agent immobilier
  - Agent commercial indépendant
  - Dirigeant de réseau immobilier
  - Dirigeant d'agence immobilière
- 

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- Comprendre les enjeux d'une stratégie de communication cross canal
- Savoir mettre en place un calendrier de communication pour sa campagne cross canal
- Saisir les enjeux des 3 types de communication cross canal

- Savoir créer un visuel réseaux sociaux pour sa prospection en partant d'un modèle
- Décliner son visuel réseaux sociaux en flyer

## **PROGRAMME DE FORMATION**

### **Module 1 - Webinaire**

- Webinaire - Live

### **Module 2 - Ressources**

- Programme de formation – Les secrets d'une campagne de communication cross canal
- Votre kit de communication
- Votre calendrier de communication

### **Module 3 - Valider votre formation**

- Quiz - Quiz de fin de formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation

---

## **FORMATEUR.RICE(S)**

**Florian Mas** - *Expert en COMMUNICATION & MARKETING IMMOBILIER*

Fondateur d'Immo2 et du Campus, Florian opère dans le secteur de l'immobilier depuis près de 10 ans. Il partage ses compétences et son expérience du marché au travers de formations dispensées sur Le Campus. Ses domaines d'expertise : la génération de prospects immobiliers, les réseaux sociaux, les stratégies de marketing et de communication, l'optimisation de la conversion des leads, les nouveaux business immobiliers, la réalité virtuelle et bien d'autres...

 fmas@moobz.fr

**Quentin Viatour** - *Expert RÉSEAUX SOCIAUX & COMMUNICATION*

De business developer à chef de projet, Quentin a su rapidement se distinguer pour sa polyvalence chez Immo2.

Actuellement, il est surtout le pivot des supports de communication en immobilier pour notre service Com'Augmentée. Il combine à la fois les compétences d'un graphiste et d'un community manager. Autrement dit : tout l'impact de nos visuels immobiliers repose sur lui.

## INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

★ **Satisfaction client:** 4,5/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 98

---

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100 % en ligne en accès illimité 24 h/24 et 7 j/7.
- Exercices pratiques sous différentes formes (jeux de rôles, quiz, cas pratiques etc...)
- Assistance technique disponible du lundi au vendredi de 9h à 19h (heure France métropolitaine) par email, téléphone et chat instantané (hotline).
- Echanges pédagogiques avec nos formateurs (réponse sous 48h, jours ouvrés par messagerie asynchrone)
- Organisation de webinaires mensuels suivi de sessions d'échanges en live avec nos formateurs.

## MODALITES D'EVALUATION

- Quiz de fin de formation pour valider des acquisitions des connaissances. Il faut avoir obtenu un score d'au moins 70% pour valider la formation.

## VALIDATION DE LA FORMATION

- Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation une fois cette dernière terminée (sur demande au support client).
- Délivrance d'une attestation de formation certifiée loi ALUR et d'un relevé de connexions pour justifier des heures effectuées.

## TARIF(S)

Cette formation peut être souscrite à l'unité (199€ HT). Nous proposons également plusieurs forfaits pour accéder en illimité à nos formations.

Pour en savoir plus, sur nos forfaits vous pouvez consulter la page suivante:

<https://lecampus.immo2.pro/pages/tarifs-forfaits>

---

## ACCESSIBILITE DE LA FORMATION

L'accessibilité de la formation varie selon le type d'offre souscrite.

- Accès pendant 1 an lorsque la formation a été souscrite à l'unité ou dans le cadre d'un abonnement illimité
- Accès pendant 6 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 14h
- Accès pendant 3 mois lorsque la formation a été souscrite dans le cadre d'un package 7h

---

## FINANCEMENT(S)

Il existe plusieurs solutions de financement selon votre profil.

- **Si vous êtes salarié** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'OPCO EP, dans la limite du plafond annuel fixé par l'OPCO EP.
- **Si vous êtes dirigeant non salarié ou agent commercial indépendant** : vous pouvez bénéficier jusqu'à 100% de prise en charge par l'AGEFICE et par le FIF PL dans la limite du plafond annuel fixé par l'organisme financeur.
- **Si vous êtes inscrit à Pôle emploi** : il est possible d'obtenir des financements par Pôle Emploi sous certaines conditions et selon les profils (demandeur d'emploi, salarié, indépendant).


---

## PROCÉDURE D'INSCRIPTION

L'inscription aux formations Le Campus se déroule en 3 étapes et peut se faire à tout moment.


**1/** Prise de rendez-vous avec l'un.e des membres de notre équipe commerciale afin d'établir vos besoins exactes de formation.


Pour contacter notre **équipe commerciale**:

 +33 (0)1 76 38 10 09

 [sophie@moobz.fr](mailto:sophie@moobz.fr)

Pour en savoir plus sur notre accessibilité handicap, veuillez contacter **Vincent Lecamus**:

 +33 (0)7 81 97 19 74

 [vlecamus@moobz.fr](mailto:vlecamus@moobz.fr)

**2/** Validation de l'offre de formation par l'acceptation du devis et la signature du contrat de formation

**3/** Le règlement des frais de formation (ou preuve du future règlement).

---

## **DÉLAIS D'ACCÈS**

Une fois votre inscription validée, vos identifiants vous seront transmis par email vous permettant d'accéder à notre plateforme en ligne sous 24h.

---