

LE CAMPUS IMMO2

PROGRAMME DE FORMATION

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



Utiliser Facebook pour bâtir votre communauté, développer votre influence et propulser votre business

Format: Formation 100% en ligne certifiée loi ALUR

Date de diffusion: 12/05/2021

Durée totale estimée: 4h30

Métier(s): Transaction

Catégorie(s): Marketing et communication

PRE-REQUIS - aucun

PUBLIC CONCERNÉ

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

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer un profil et une page optimisés
- Créer un storytelling impactant pour vous, votre équipe et votre agence
- Élaborer une ligne éditoriale de contenus et renforcer votre branding
- Utiliser les outils de publication que propose Facebook
- Créer et programmer un événement
- Connaître, maîtriser et utiliser 8 thèmes de publications qui boostent l'engagement sur votre page ou profil
- Immerger vos abonnés dans l'univers de votre agence
- Instaurer plus de proximité avec votre communauté afin de valoriser votre expertise et vos services immobiliers
- Comprendre et exploiter les statistiques de vos pages Facebook

PROGRAMME DE FORMATION

Module 1 - Introduction

- Vidéo - Introduction
- Vidéo - Le plan de formation

Module 2 - Votre profil : Comment l'utiliser et pourquoi ?

- Vidéo - La différence entre le profil et la page, ce que vous devez savoir
- Vidéo - Comment optimiser son profil pour plus de visibilité ?
- Vidéo - Quatre façons d'utiliser son profil personnel
- Checklist - Optimiser son profil perso

Module 3 - Votre page : Comment l'utiliser et pourquoi ?

- Vidéo - Création d'une page Facebook optimale - Partie 1
- Vidéo - Création d'une page Facebook optimale - Partie 2
- Checklist - Créer une page Facebook optimisée pour l'immobilier

Module 4 - Votre contenu : Premières publications, événements et avis clients

- Vidéo - Profiter de sa première publication pour se présenter
- Texte - Dimensions recommandées pour Facebook
- Vidéo - Quel type de contenu privilégier ?

- Vidéo - Comment créer un événement ?
- Vidéo - Comment générer des avis clients ?

Module 5 - Un œil sur vos statistiques

- Vidéo - Accéder aux statistiques de sa page - Partie 1
- Vidéo - Accéder aux statistiques de sa page - Partie 2
- Vidéo - Ajouter des collaborateurs

Module 6 - Communiquer, Interagir, Organiser, et Planifier

- Vidéo - Valoriser ses propriétés
- Checklist propriétés
- Vidéo - Varier ses contenus - Partie 1
- Vidéo - Varier ses contenus - Partie 2
- Vidéo - L'interaction avec sa communauté
- Checklist - Créer une communauté locale et fidèle étape par étape
- Vidéo - Organiser et planifier ses publications

Module 7 - Conclusion

- Vidéo - Conclusion
- Quiz - Quiz de fin de formation
- Formulaire - Finalisez votre formation et obtenez votre attestation
- Corrigé du quiz de fin de formation

FORMATEUR.RICE(S)

Cédric Dossou-Yovo - *Expert RÉSEAUX SOCIAUX & MARKETING*

Cédric nourrit une grande ambition, celle de faire du Campus la plateforme numéro 1 en matière de formations destinées aux pros de l'immobilier. Il est aussi un serial entrepreneur qui connaît les enjeux derrière la création et le développement d'une activité. Il a déjà accompagné plus d'une centaine d'entrepreneurs et mettra toutes ses compétences et son expérience au service des pros de l'immobilier qui souhaitent se former pour développer efficacement leur activité.



cedric@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.

 quentin@moobz.fr

INDICATEUR(S) DE PERFORMANCE

 **Satisfaction client:** 4,5/5

 **Nombre de personnes ayant suivi la formation:** 304

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 (399€ HT) ou bien via nos packages de formation de 7h (499€ HT) ou 14h (799€ 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

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

 +33 (0)7 81 97 19 74

 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.
