

**Article L. 6353-1 du code du travail :** « Les actions de formation professionnelle sont réalisées conformément à un programme préétabli qui, en fonction d'objectifs déterminés, précise le niveau de connaissances préalables requis pour suivre la formation, les moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre ainsi que les moyens permettant de suivre son exécution et d'en apprécier les résultats... »

<b>INTITULE</b>	« Développer son chiffre d'affaires avec les réseaux sociaux »
<b>PUBLIC VISE</b>	Agents Immobiliers – Directeurs d'Agences immobilières – Directeurs Commerciaux immobiliers – Négociateurs Immobiliers – Agents Commerciaux immobiliers – Assistants Commerciaux immobiliers - Chargés de communication immobilière
<b>PRE REQUIS</b>	Connaissance du métier de la transaction et/ou de la location immobilière. Savoir naviguer sur Internet à partir d'un moteur de recherche Disposer d'un ordinateur portable (ou à défaut d'une tablette ou d'un smart phone)
<b>OBJECTIFS</b>	Comprendre les enjeux des réseaux sociaux pour les professionnels de l'immobilier Connaître les caractéristiques des différents réseaux et savoir les utiliser à bon escient Apprendre à développer son audience et faire rayonner son expertise Savoir comment transformer l'audience des réseaux sociaux en trafic commercial
<b>DUREE</b>	2 jours (14h)
<b>CONTENU</b>	<p><b>JOUR 1 :</b> Les réseaux sociaux sont-ils vraiment utiles pour les agents immobiliers ? (comprendre les enjeux) Se fixer une ligne directrice pour éviter de s'éparpiller : définir sa cible , ses objectifs Comprendre les spécificités des différents réseaux sociaux et reconnaître ceux qui correspondent à ses propres objectifs Savoir utiliser LinkedIn : optimiser son profil - Créer son réseau professionnel et l'entretenir - Faire connaître son expertise – conquérir de nouveaux clients et partenaires Savoir utiliser Twitter : Comprendre Twitter et personnaliser son profil – Organiser sa veille dans Twitter – cultiver son réseau d'influenceurs.</p> <p><b>JOUR 2 :</b> Savoir utiliser Facebook : Avantages et contraintes – Profil / Page / Groupe / Lieux Le profil personnel rappel des règles de sécurité et de confidentialité La page professionnelle – Définir sa ligne éditoriale et apprendre les codes de rédaction Les groupes – les trouver et choisir les plus pertinents pour les professionnels de l'immobilier Développer et animer sa communauté – Savoir faire de la publicité sur Facebook, mesurer ses résultats et adapter sa stratégie. Savoir automatiser sa communication : la « landing page » – le formulaire de contact – la liste de prospects – la newsletter – la déclaration CNIL. Connaître les règles à respecter dans sa communication sur les réseaux sociaux.</p>
<b>MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES</b>	Présentation orale ouverte aux questions des stagiaires. Projection d'un diaporama pour visualiser les apports théoriques et suivre le fil conducteur Alternance d'apports théoriques et de phases de mise en pratique (scripts et analyses de cas) Remise d'un support numérique à l'issue de la formation à chaque stagiaire, synthétisant les apports théoriques de la formation.
<b>MOYENS HUMAINS</b>	Sophie GAUTIER est diplômée de Grenoble Ecole de Management. 20 ans d'expérience professionnelle, au départ en agences de communication puis dans le management et le développement commercial en agence immobilière, lui confèrent une expertise reconnue en matière de méthodologie commerciale, de formation et de relations clients. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO, organisme de formations en marketing et immobilier, immatriculée au RCS de Toulouse sous le n° 825 059 819 et déclaré auprès de la DIRECCTE sous le n° 76310856931.



<b>MOYENS TECHNIQUES</b>	Diaporama sur ordinateur et rétroprojecteur fournis par l'organisme de formation. La formation peut se dérouler dans les locaux de la société cliente. Dans ce cas, le client s'engage à mettre à disposition une salle avec une prise électrique, un mur uniforme permettant la projection du diaporama et des tables et chaises en nombre suffisant pour chaque stagiaire et pour le formateur. La formation peut également se dérouler dans une salle louée par l'organisme de formation (avec frais supplémentaires) ; dans ce cas la salle de formation est adaptée au nombre de stagiaires inscrits avec tables et chaises en nombre suffisant et permettant la projection d'un diaporama. Afin de choisir une salle permettant l'accès à tous les stagiaires, <b>toute personne à mobilité réduite doit impérativement être signalée auprès de l'organisme de formation dès l'inscription</b> (coordonnées ci-dessous).
<b>MODALITES D'EVALUATION</b>	Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation. Feedbacks du formateur et du groupe lors des phases de mise en pratique. Quiz permettant de valider les principaux apports théoriques à l'issue de la formation. Questionnaire d'évaluation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.
<b>ATTESTATION</b>	Remise d'une attestation individuelle de formation à l'issue de l'action.
<b>REGLEMENT</b>	Un livret d'accueil comprenant le règlement intérieur de la formation est envoyé par mail à chaque stagiaire avant la formation.
<b>ORGANISATION DE LA FORMATION</b>	<b>Formation</b> : inter ou intra entreprise <b>Dates, lieu et horaires</b> : Nous consulter ou voir l'agenda des formations inter entreprises sur le site <a href="http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises">http://omyo.fr/agenda-formations-inter-entreprises</a> <b>Nombre de stagiaires</b> : 4 minimum pour les formations Inter – 10 maximum
<b>CONTACTS</b>	OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse Sophie Gautier – <a href="mailto:sophie.gautier@omyo.fr">sophie.gautier@omyo.fr</a> - 06 63 08 09 40