



PROGRAMME DE FORMATION EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL

Développer sa notoriété avec Facebook

PUBLIC VISE	tous publics
PRE REQUIS	Aucun
OBJECTIFS	Comprendre les enjeux de Facebook pour les professionnels de l'immobilier Apprendre à développer son audience et faire rayonner son expertise Savoir comment transformer l'audience en trafic commercial
DUREE	14 heures sur 2 jours
CONTENU	<p>JOUR 1 : DEVELOPPER SA NOTORIETE AVEC FACEBOOK</p> <p>I – Les enjeux des réseaux sociaux pour les professionnels de l'immobilier</p> <ul style="list-style-type: none">• Les tendances• 5 bonnes raisons d'être présent sur les réseaux sociaux• Les principaux réseaux sociaux pour les professionnels de l'immobilier <p>II – Utiliser Facebook</p> <ul style="list-style-type: none">• Objectifs• Profils / pages / groupes• Interdictions & obligations <p>III – Règles de sécurité et confidentialité</p> <ul style="list-style-type: none">• Le paramétrage du profil• Le paramétrage de la page entreprise <p>IV – Ligne éditoriale et codes de publication</p> <ul style="list-style-type: none">• Le dictat de l'algorithme• Le bon contenu• Conseils de rédaction• Erreurs à éviter• Exemples de publications• Le calendrier éditorial <p>JOUR 2 : DEVELOPPER SA NOTORIETE AVEC FACEBOOK (suite)</p> <p>V – Les groupes, une tribune pour votre agence</p> <ul style="list-style-type: none">• Les différents groupes exploitables dans l'immobilier• Créer un groupe <p>VI – Développer et animer sa communauté</p> <ul style="list-style-type: none">• Augmenter ses abonnés• Animer sa communauté <p>VII – La publicité Facebook</p> <ul style="list-style-type: none">• Avantages & objectifs• Créer une publicité• Créer une audience• Mesurer les résultats <p>VIII- Evaluations</p> <p>Quiz d'évaluation des acquis Evaluation à chaud de la formation</p>
MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES	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 (cas pratiques / simulations). Remise d'un support numérique à l'issue de la formation, synthétisant les apports théoriques de la formation. Les formations à distance sont réalisées selon les modalités de la classe virtuelle.

.../...

Sophie GAUTIER est coach professionnel (coaching individuel – team building – coaching d'organisation) et formatrice.

Elle est diplômée de Grenoble Ecole de Management, certifiée Coach & Team® et certifiée Arc-En-Ciel Disc®. Elle bénéficie de plus de 20 ans d'expérience professionnelle en management, développement commercial et marketing, en agences de communication puis en agence immobilière. Elle est fondatrice et gérante de la société OMYO.

MOYENS TECHNIQUES DES FORMATIONS A DISTANCE

La formation à distance est réalisée intégralement avec l'application ZOOM ou TEAMS.

Lors de la convocation l'apprenant reçoit un lien d'accès lui permettant de se connecter aux séances en classes virtuelles ainsi qu'un guide d'utilisation de l'application.

Lors de sa première connexion, l'apprenant est invité à se connecter 10 minutes avant le début de la formation pour tester la prise en main de l'application. En cas de difficulté, il peut demander l'assistance du formateur par téléphone dans les 10 minutes qui précèdent le démarrage de la formation, ou bien direct au formateur pendant la session numéro du formateur communiqué dans la convocation. En cas de déconnexion involontaire pendant la session de formation, l'apprenant pourra se reconnecter de façon autonome avec le même lien et joindre le formateur par sms en cas de difficulté.

MODALITES D'EVALUATION

Fiche de présence à émarger par demi-journées de formation pour les formations en présentiel.

Emission des relevés de connexion de l'application ZOOM pour les formations à distance. 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 de satisfaction en fin de formation sur le déroulement de l'action et les acquis de la formation.

SANCTION

Remise d'une attestation individuelle de fin de formation à l'issue de l'action.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation : présentielle ou à distance, en intra ou inter-entreprise

Dates, lieu et horaires : selon convention

Tarif : selon devis et/ou tarif en vigueur sur le site <https://omyo.fr>

Nombre de personnes minimum et maximum : 6 à 12 participants maximum

Modalité et délai d'accès : L'accès en formation est conditionné par le versement d'un acompte par l'entreprise. Pour les formations à distance l'apprenant doit avoir à sa disposition un poste de travail informatique (PC ou tablette), doté d'un micro, d'une caméra vidéo et de hauts parleurs ; relié à une connexion internet haut débit (pour une meilleure qualité, il est conseillé une connexion réseau filaire via câble Ethernet, plutôt qu'en Wi-Fi). Inscription minimum 2 mois avant le début de la formation pour les demandes de prise en charge par les organismes financeurs.

Accès aux personnes porteuses de handicaps (nous prévenir au moins 3 semaines avant le début de la session) :

- Accessibilité de la salle de formation aux personnes à mobilité réduite, organisée dans l'entreprise, selon le besoin
- Adaptations possibles en fonction du type de handicap

CONTACTS STAGIAIRES

OMYO – B36 – 41 rue de Cugnaux – 31300 Toulouse

Sophie Gautier – sophie.gautier@omyo.fr - 06 63 08 09 40

JOUR 1

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
ACCUEIL	0h20	Inclusion – recueil des attentes	Présentation des participants	Tour de « table »	WooClap
I – Les enjeux des réseaux sociaux pour les professionnels de l'immobilier	0h15	Prendre conscience de l'impact des réseaux sociaux sur l'activité	<ul style="list-style-type: none"> • Les tendances • 5 bonnes raisons d'être présent sur les réseaux sociaux • Les principaux réseaux sociaux pour les professionnels de l'immobilier 	Partage de représentations	WooClap
II – Utiliser Facebook	0h30	Clarifier les différents usages	<ul style="list-style-type: none"> • Objectifs • Profils / pages / groupes • Interdictions & obligations 	Partages de représentations Echanges Questions-réponses Présentation	WooClap PowerPoint
III – Règles de sécurité et confidentialité	0h30	Savoir comment sécuriser son compte Facebook	<ul style="list-style-type: none"> • Le paramétrage du profil • Le paramétrage de la page entreprise 	Présentation Echanges Questions-réponses	PowerPoint
IV – Ligne éditoriale et codes de publication	5h	Connaitre les bonnes pratiques pour publier sur Facebook	<ul style="list-style-type: none"> • Le dictat de l'algorithme • Le bon contenu • Conseils de rédaction • Erreurs à éviter • Exemples de publications • Le calendrier éditorial 	Présentation Echanges Questions-réponses Mises en pratique en groupes	PowerPoint Tableau blanc ou paperboard
CONCLUSION	0h25	Ancrage	Intentions pour la semaine	Réflexion individuelle et partage en tour de table	

JOUR 2

Séquence	Durée	Objectifs	Contenu	Méthodes	Matériel
V – Les groupes, une tribune pour votre agence	2h30		<ul style="list-style-type: none"> • Les différents groupes exploitables dans l'immobilier • Créer un groupe 	Présentation Echanges Questions-réponses Mises en pratique en groupes	PowerPoint Tableau blanc ou paperboard
VI – Développer et animer sa communauté	2h10		<ul style="list-style-type: none"> • Augmenter ses abonnés • Animer sa communauté 	Présentation Echanges Questions-réponses Mises en pratique	PowerPoint Tableau blanc ou paperboard
VII – La publicité Facebook	2h		<ul style="list-style-type: none"> • Créer une audience • Mesurer les résultats • Avantages & objectifs • Créer une publicité 	Présentation Echanges Questions-réponses	PowerPoint Tableau blanc ou paperboard
EVALUATION DES ACQUIS THEORIQUE	0h10	Auto-évaluation des acquis	Quiz	En ligne	Ordinateur, tablette, smartphone
EVALUATION DE LA FORMATION	0h10	Evaluer la satisfaction à chaud du stagiaire	Questionnaire d'évaluation à chaud	Questionnaire	