



FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

INTITULÉ DE LA FORMATION :

TRANSFORMATION NUMERIQUE DE SON ENTREPRISE

<p>PRÉ-REQUIS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire. ❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau. ❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance (Visio)
<p>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Connaître les leviers du webmarketing ➤ Devenir autonome dans la gestion de ses comptes sociaux ➤ Générer des contacts, des prospects, fidéliser ses clients
<p>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</p>	<p>I. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail</p>
<p>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures sur 4 demies journées</p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 13h</p>
<p>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail) 2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).
<p>INTERVENANTS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Experte formatrice spécialisée : + de 15 ans d'expérience
<p>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Attestation de fin de formation ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
<p>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</p>	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 100% des professionnels et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 97.67% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 172 avis entre le 13/05/2019 et le 31/12/2023.

HANDICAP (Nous consulter)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	<ul style="list-style-type: none"> - Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	<ul style="list-style-type: none"> - 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

PROGRAMME DE FORMATION

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

1^{ère} demi-journée

*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

- Principaux réseaux sociaux & tendances 2023
- Google My Business
- Focus LinkedIn
- Créer des contenus engageants
- 1 > Créer ou animer votre fiche GMB
- 2 > Mettre à jour LinkedIn
- 3 > Créer une vidéo parmi les 85 idées

Travail de suivi demandé pour la prochaine session

2^{ème} demi-journée

- Focus Instagram
- Définir son avatar client
- Créer sa ligne et son calendrier éditorial
- **Outils de veille & curation Fichier PDF avatar client + Fichier hashtags Instagram**
- 1 > Elaborer votre stratégie esthétique Instagram (Feed, couverture stories, bio)
- 2 > Définir votre client idéal
- 3 > Créer votre calendrier éditorial de la semaine prochaine

Travail de suivi demandé pour la prochaine

3^{ème} demi-journée

- Trouver son « personal branding »
- Profil Facebook & Page Facebook
- Optimisation Facebook
- Animation et recrutements des fans Fichier Excel tableau de bord réseaux sociaux (statistiques)
- 1 > Trouver ce qui vous distingue
- 2 > Optimiser votre profil et page Facebook
- 3 > Programmer une publication Facebook

4ème demi-journée

- Utiliser les Groupes Facebook
- Publicité Facebook
- Questionnaire fin formation
- Fichier Excel groupes Facebook
- 1 > Sélectionner les groupes à rejoindre
- 2 > Compléter au fur et à mesure le tableau des groupes Facebook
- 3 > Etablir votre routine digitale

Conclusion

- Questions/Réponses
- Evaluation des connaissances acquises durant la formation
- Evaluation de la formation