

C1 - Réseaux sociaux 1 : Organiser votre communication digital pour une prospection efficace

Durée: 14.00 heures (4.00 jours)

Profils des stagiaires

- Professionnels de l'immobilier

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Savoir se poser les bonnes questions
- Devenir visible sur le net
- Maîtriser la prospection cross canal

Contenu de la formation

- Définir ses objectifs, avatars et zone de chalandise
- Lister et décliner en format de contenus ...
 - ... vos valeurs
 - ... votre expertise
 - ... vos services
 - ... votre histoire
 - ... votre environnement de travail et de vie
- Créer une grille de contenus
- Connaître et choisir son ou ses médias de communication et connaître leurs algorithmes
 - Facebook
 - Instagram
 - LinkedIn
 - Google my business
- Lister les formats et supports digitaux et connaître leurs spécificités pour mieux les utiliser
 - Newsletter
 - Email
 - Landing page avec ebook
 - Publications
- Présentation de vos plannings éditoriaux
- Préparation des contenus
 - Photos, vidéos, texte
 - Comment fait-on ?
 - Quels outils ?
 - Quel format pour quel contenu et quel support ?
- Découverte de Canva
- Comment recycler mes contenus pour ne pas être toujours dans la création
- Ma prospection digitale : quels appels à l'action ?
- Ce qui m'empêche de prospecter au format digital
- Bilan final et mise en place de votre routine hebdomadaire pour continuer et atteindre vos objectifs

PASS Formation

6 rue Maurice CAUNES

31200 TOULOUSE

Email: contact@passformation.com

Tel: 0954467773



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.