

Community Manager pour Agence Immobilière

Il s'agit d'une formation adaptée aux agents immobiliers. Les différents éléments sont adaptés au monde professionnel de l'immobilier et sont axés sur ce domaine d'activité uniquement. Le Formateur, Antoine Vichy est intervenant en BTS Service Informatique aux Organisations, solutions d'Infrastructure, systèmes et Réseaux.

OBJECTIFS

- Expliquer l'intérêt du marketing digital et ses champs d'action ;
- Adapter un plan marketing à partir d'un modèle ;
- Mesurer l'efficacité des actions marketing avec les indicateurs de performances ;
- Intégrer les réseaux sociaux dans une stratégie marketing et communication ;
- Établir les profils de votre communauté sur ses réseaux sociaux ;
- Sélectionner les réseaux sociaux sur lesquels déployer sa présence ;
- Structurer ses publications sur les réseaux sociaux ;
- Gérer dans le temps un calendrier de diffusion de ses publications ;
- Identifier les missions du community manager ;
- Identifier les réseaux sociaux à animer ;
- Modérer des échanges sur un réseau social ;
- Créer des contenus de marque en respectant une charte éditoriale et graphique.

PROGRAMME

I. Qu'est-ce qu'un « community manager » ? (1 h)

- A. Les missions
- B. Un travail d'équipe
- C. Plus que des compétences : une attitude

II. Le marketing digital (3 h)

- A. Petite histoire du marketing
- B. Le plan marketing
- C. Les indicateurs

III. Les outils du community manager (3 h)

- A. Les plateformes généralistes
- B. Les réseaux spécifiques
- C. Votre matériel

IV. Votre communauté (4 heures)

- A. Comprendre votre communauté
- B. Identifier les réseaux sociaux à exploiter
- C. Développer votre marque
- D. Animer et modérer

V. Créer du contenu (4 heures)

- A. Charte éditoriale
- B. Planning éditorial
- C. Créer des posts et des articles
- D. Créer des visuels
- E. Créer des vidéos
- F. Partager des contenus existants

VI. Echanges et bilan (1h)

Les bénéficiaires repartent de la formation avec les documents suivants :

- Un modèle de plan marketing
- Un modèle de charte éditoriale
- Un modèle de planning éditorial
- Des exemples de publications validées

VALIDATION

Attestation des acquis

DATES DE LA SESSION ET DUREE

Les jeudis 8 et 15 décembre 2022 (14 heures)

PRIX

280 € (20 euros / heure) Devis nominatif sur demande

MODALITES, EQUIPEMENTS ET SUIVI PEDAGOGIQUE

Modalités pédagogiques

- Cours collectifs

Équipements

- Plateaux techniques équipés
- Salle équipée de postes informatiques en réseau
- Salle banalisée avec vidéoprojecteur

Modalités de suivi et d'individualisation

Prise en compte de l'expérience et de la pratique du stagiaire dans ce domaine.

LIEU DE FORMATION ET ACCES

Lycée Victor Hugo (2 Bd Gustave Desplaces 13003 Marseille) en face de l'Université et à côté de la gare st Charles, ce lycée est le centre de formation et d'examen du BTS Professions Immobilières. Accès : Métro 1 ou 2 : Gare St Charles, puis à 1 min à pied.

CONTACT

Pascal Revol : 06 12 14 35 84 pascal.revol@region-academique-paca.fr

GRETA-CFA Marseille Méditerranée

Siège : Lycée Jean Perrin 13010 Marseille

N° de déclaration d'activité : Enregistré sous le numéro 93 131 539 413 attribué le 19/09/2014