PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Réseaux sociaux pour développer son activité immobilière

La présence sur les réseaux sociaux ne produit de résultat que si elle est régulière, locale et orientée vers la prise de contact. Ces deux jours construisent une ligne éditoriale tenable et les contenus des premières semaines.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
14 h · 2 jours	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs, agents commerciaux, directeurs

PRÉREQUIS
Usage courant d'un smartphone et des réseaux dossiers, aux biens et au secteur de l'agence. sociaux.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Choisir les plateformes adaptées à sa cible et à son secteur.
- Construire une ligne éditoriale tenable dans la durée.
- Produire des contenus valorisant les biens et l'expertise locale.
- Transformer l'audience en contacts qualifiés.
- Mesurer les résultats et ajuster.

03 Programme détaillé

M1 Choisir ses plateformes · 2 h 00

- Mieux vaut une plateforme bien tenue que quatre délaissées.
- Usages et publics des principales plateformes.
- Profil professionnel et page d'agence : paramétrage et optimisation.
- Objectifs réalistes et indicateurs de suivi.
- Atelier : Auditer et optimiser son profil professionnel.

M2 Construire la ligne éditoriale · 2 h 30

- Savoir quoi publier chaque semaine.
- Piliers de contenu : biens, expertise locale, coulisses, témoignages.
- Rythme de publication soutenable et calendrier éditorial.
- Ton, identité visuelle et cohérence avec l'agence.
- Atelier : Construire son calendrier éditorial sur un mois.

M3 Produire les contenus · 2 h 30
- Pratique de production.
- Formats courts, carrousels et publications de biens.
- Écriture des légendes et appels à l'action.
- Outils de création simples et gain de temps.
- Atelier : Produire quatre publications complètes.

M4 Vidéo et formats courts · 2 h 30
- Le format le plus exposé.
- Tournage au smartphone : cadrage, lumière, son.
- Montage simple et sous-titrage.
- Formats qui fonctionnent en immobilier.
- Atelier : Tourner et monter une vidéo courte de présentation de bien.

M5 Transformer l'audience · 2 h 00
- Des vues aux rendez-vous.
- Appels à l'action et parcours de prise de contact.
- Traitement des messages et des commentaires.
- Articulation avec la prospection et le fichier de contacts.
- Atelier : Construire son parcours de conversion.

M6 Mesurer et tenir dans la durée · 2 h 30
- La régularité prime sur la perfection.
- Indicateurs utiles et indicateurs trompeurs.
- Organisation personnelle et production par lots.
- Règles de prudence : droit à l'image, mentions, confidentialité.
- Atelier : Construire son plan de production trimestriel.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports courts, ateliers et mises en situation.
• Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
• Fiches-outils, modèles et plan d'action.
• Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• Analyse du besoin et recueil des attentes.
• Évaluation continue pendant les ateliers.
• Évaluation des acquis en fin de formation.
• Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr