

# OFFRE DE FORMATION

DUREE : 3 jours

## POUR QUI ?

Les indépendants tous secteurs et professions libérales qui veulent améliorer leur visibilité, CA, recruter de nouveaux prospects, collaborateurs, créer

## MODALITE DE LA FORMATION :

En présentiel

En distanciel

## MODALITES D'ÉVALUATION :

Evaluation (QCM)

## PRIX DE LA FORMATION :

sur devis

## ACCESSIBILITE AUX PSH :

**Pour les personnes porteuses de handicap, n'hésitez à nous contacter pour échanger ensemble**

## LIEU DE LA FORMATION :

chez le client

## CONTACT :

FEELGOOD-CONTENT.COM  
Coralie@feelgood-content.com  
06 72 12 53 11

Intitulé : **Booster sa notoriété et recruter de nouveaux ve**

Intervenant : **BARROIS CORALIE**

## PREREQUIS

maîtriser l'usage de base d'un ordinateur et d'un téléphone mobile. .

## OBJECTIFS GENERAUX

Savoir construire et diffuser la même image de marque sur les Facebook qu'en présentiel Comprendre les enjeux d'une présence de son entreprise sur les réseaux sociaux Apprendre à (mieux) référencer son entreprise sur référencer sur le web. Réussir à communiquer en toute légalité

## MODALITES PEDAGOGIQUES

- Présentiel (Toute France, Suisse, Belgique) et distanciel (classe virtuelle, webinar, visioconférence...)
- Apprentissage synchrone
- Individuel ou pour un groupe d'apprenants

## PROGRAMME

JOUR 1 1. Qu'est-ce que Facebook, ses codes et usages.  
2. L'impact de Facebook sur le secteur immobilier  
3. Déterminer vos objectifs et vos cibles  
4. Les différents types de contenu à publier pour améliorer votre visibilité  
5. Comment attirer à vous les vendeurs idéaux ?  
JOUR 2 6. 8 types de vidéos immobilières pour booster votre notoriété sur Facebook  
7. Créer du contenu éditorial et image avec un logiciel facile à prendre en main  
8. Se servir de Facebook comme d'un outil puissant de recommandation et de prescription  
9. Evaluation (QCM)  
JOUR 3 10. Mise en pratique sur le Facebook de votre entreprise + élaboration de votre plan d'action pour 3 mois  
11. Questions/réponses

La formation est dispensée toute l'année, contactez-moi pour envisager la période la plus propice pour vous et vos équipes