Formacoop

Commercialisation et Marketing Digital

Organisation

Durée : 60 heures
Mode d'organisation : Présentiel
Tarif : 0,00 €
Satisfaction des apprenants : 0 %

Contenu pédagogique

Public visé

Responsables commerciaux, propriétaires et gestionnaires immobiliers, agents Airbnb, entrepreneurs souhaitant développer leur activité de location saisonnière.

Objectifs pédagogiques

- Développer une stratégie de commercialisation Airbnb optimisant le taux d'occupation
- Créer et gérer une présence professionnelle cohérente sur Facebook, Instagram et LinkedIn
- Concevoir un contenu efficace et attrayant pour chaque plateforme
- Mettre en place une stratégie de ciblage d'audience pertinente
- Utiliser les outils d'analyse pour mesurer le ROI de vos actions
- Développer votre personal branding et devenir expert consulté dans votre domaine
- Mettre en place une stratégie d'influence et de networking professionnel
- Optimiser vos annonces et votre calendrier de location

Description

Contenu pédagogique

MODULE 1 : FONDAMENTAUX DE LA PRÉSENCE NUMÉRIQUE IMMOBILIÈRE
Durée : 8 heures

Objectifs du module :

- Comprendre l'écosystème numérique immobilier et son importance
- Analyser votre positionnement actuel et vos concurrents
- Créer une identité visuelle cohérente
- Établir une ligne éditoriale et une voix de marque

MODULE 2 : STRATÉGIE AIRBNB ET OPTIMISATION POUR LA LOCATION SAISONNIÈRE
Durée : 10 heures

Objectifs du module :

- Maîtriser les meilleures pratiques Airbnb
- Optimiser vos annonces pour le référencement
- Augmenter votre taux d'occupation
- Gérer les réservations et la relation client

MODULE 3 : MAÎTRISER LES RÉSEAUX SOCIAUX - STRATÉGIE ET POSITIONNEMENT
Durée : 8 heures

Objectifs du module :

- Comprendre les spécificités de chaque réseau social
- Élaborer une stratégie adaptée par plateforme
- Créer un calendrier éditorial cohérent
- Mettre en place des métriques de suivi

MODULE 4 : FACEBOOK ET INSTAGRAM - VIRALITÉ ET ENGAGEMENT IMMOBILIER

Formacoop

Durée : 10 heures

Objectifs du module :

- Créer du contenu visuellement attrayant et engageant
- Maîtriser la publicité Facebook/Instagram pour cibler les acheteurs/locataires
- Construire une communauté engagée
- Générer des leads qualifiés

MODULE 5 : LINKEDIN - DEVENIR EXPERT CONSULTÉ ET INFLUENCEUR
Durée : 10 heures

Objectifs du module :

- Créer un profil LinkedIn B2B impactant
- Développer votre personal branding
- Construire une autorité dans votre domaine
- Générer des opportunités commerciales

MODULE 6 : STRATÉGIE DE CONTENU ET PERSONAL BRANDING IMMOBILIER
Durée : 8 heures

Objectifs du module :

- Créer un contenu à forte valeur ajoutée
- Devenir une référence dans l'immobilier et Airbnb
- Amplifier votre message sur tous les canaux
- Construire une marque personnelle reconnaissable

MODULE 7 : ANALYTICS, ROI ET OPTIMISATION CONTINUE
Durée : 6 heures

Objectifs du module :

- Mesurer l'impact réel de vos actions marketing
- Calculer le ROI de vos investissements publicitaires
- Optimiser continuellement votre stratégie
- Prendre des décisions basées sur les données

Prérequis

Connaissance basique des réseaux sociaux, maîtrise d'Internet, équipement (ordinateur, accès Internet), volonté d'apprendre et de mettre en pratique.

Modalités pédagogiques

Pédagogie participative : diagnostic collaboratif, cas réels des participants

Ateliers pratiques : créer du contenu réel pendant la formation

Apports théoriques adaptés à la restauration (psychologie du consommateur, trends réseaux)

Personnalisation : chaque participant reçoit son diagnostic et son plan d'action

Support post-formation : email pendant 1 mois pour les questions

Moyens et supports pédagogiques

Support pédagogique personnalisé (PDF)

Guide des Contenus : types, formats, bonnes pratiques

Accès à Meta Business Suite et Insights Meta (démonstration + guidage)

Formacoop

Modalités d'évaluation et de suivi

Évaluation formative : quiz post-formation (questions-réponses sur les concepts clés)

Attestation de suivi remise à la fin (Qualiopi)

Informations sur l'accessibilité

Veuillez faire connaître vos besoins au plus tôt lors de nos échanges. La prise en compte d'un besoin spécifique peut nécessiter un délai pour étudier les modalités d'adaptation ou d'orientation.