

catalogue 2025

des **formations**
100% **à distance**

L'e-campus
à dimension
humaine

Contact :

04 94 21 36 42

samantha.franck@eformacampus.fr

Siège social :
515 avenue Pablo Picasso
83160 La Valette du Var

 **E-FORMA
CAMPUS**

VENDRE OU LOUER UN BIEN IMMOBILIER EN UTILISANT LES OUTILS NUMÉRIQUES

L'utilisation des outils numériques : annonces en ligne, visite virtuelle, géolocalisation, diffusion de son offre via les réseaux sociaux est désormais un incontournable du métier d'agent immobilier. Cette formation a été conçue en réponse à un besoin de montée en compétence sur ces outils afin de pouvoir optimiser sa visibilité facilement. Des logiciels intuitifs, des conseils, des démonstrations, une formation conçue par un agent immobilier pour les agents immobiliers !

LOI ALUR - FORMATION ÉLIGIBLE AU RENOUVELLEMENT DE LA CARTE PROFESSIONNELLE en complément de la formation "Déontologie et non-discrimination en Immobilier", **offerte lors de votre inscription.**

Objectifs pédagogiques

- Acquérir les compétences juridiques indispensables sur le mandat, le cadre légal et la publicité
- Concevoir une annonce immobilière enrichie et innovante
- Elaborer une campagne de communication digitale grâce aux réseaux sociaux et au ciblage sur internet



21h

335€ TTC

Pré-requis :

être titulaire de la carte professionnelle d'agent immobilier ou être salarié d'une agence immobilière

Matériel nécessaire

Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette
Une connexion Internet

Modalités d'évaluation des acquis

Auto-évaluation sous forme de questionnaires
Exercices sous formes d'ateliers pratiques
Questionnaire de positionnement & Evaluation à chaud.

Moyens pédagogiques et techniques

Accès au cours en ligne
Cours théorique au format vidéo
Accessible via un ordinateur ou une tablette
Assistance par téléphone et/ou email



FORMATEUR(ICE) :

Disposant de plusieurs années d'expérience dans l'enseignement de cette discipline.

PROGRAMME

1. Transmettre des informations fiables en respectant les mentions légales

- Vérifier les informations données par le mandant
- Connaître les conséquences juridiques d'une publicité erronée, trompeuse

2. Utiliser les outils digitaux et les DATA afin de promouvoir ses offres immobilières

- Rédiger son annonce
- Utiliser les outils de mises en forme de vidéos et d'images
- Utiliser les outils de création de visite virtuelle
- Utiliser la géolocalisation pour transmettre des données pertinentes sur l'environnement autour du bien immobilier

3. Utiliser internet et les réseaux sociaux comme vecteur de communication promotionnelle

- Diffuser son annonce sur son site internet et en assurer la promotion et la visibilité
- Identifier et connaître les réseaux sociaux adaptés à sa cible
- Définir les objectifs quantitatifs et qualitatifs de sa communication immobilière

L'e-campus
à dimension
humaine

