

# Le marketing digital immobilier



**Public concerné :** Tous professionnels de l'immobilier

---

**Prérequis :** Exercer un métier relevant de la loi Hoguet  
Ordinateur, portable, connexion internet HD

---

**Modalités d'accès :** Formation en e-learning

---

**Durée :** 2 heures

---

**Tarif :** 29€ TTC

---

**Date ou période :** 6 mois

---

## Horaires :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
  - Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
  - Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.
- 

## Lieu :

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : [contact@opcap.fr](mailto:contact@opcap.fr)

---

## Objectifs de la formation et compétences visées :

- > Maîtriser les fondamentaux du marketing digital appliqués à l'immobilier.
- > Développer une stratégie de contenu et de présence en ligne efficace.
- > Optimiser l'utilisation des réseaux sociaux et des outils publicitaires pour l'immobilier.
- > Analyser et interpréter les données marketing pour améliorer les performances.

# Le marketing digital immobilier

---

## 1. Introduction au marketing digital dans l'immobilier

- Définition et importance du marketing digital
- Spécificités du marketing digital immobilier
- Tendances actuelles du marketing digital immobilier

## 2. Stratégie de contenu et SEO

- Création de contenu pertinent pour l'immobilier
- Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)
- Utilisation de Chat GPT pour générer des idées de contenu et optimiser les textes

## 3. Réseaux sociaux et immobilier

- Choix des plateformes adaptées (Facebook, Instagram, LinkedIn)
- Stratégies de publication et d'engagement
- Utilisation de Chat GPT pour créer des posts accrocheurs

## 4. Marketing par e-mail

- Constitution et segmentation de la base de données
- Création de newsletters efficaces
- Automatisation des campagnes

## 5. Publicité en ligne

- Google Ads et Facebook Ads pour l'immobilier
- Ciblage et retargeting
- Analyse des performances

## 6. Vidéo marketing et visites virtuelles

- Importance de la vidéo dans l'immobilier
- Mise en place de visites virtuelles
- Utilisation de Chat GPT pour la rédaction de scripts vidéo

# Le marketing digital immobilier

---

## Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

---

## Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

### Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
  - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
  - La dénomination du ou des modules suivis.
  - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

### Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

---

## Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.