CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

Le HUB formation & compétences
Loire-Atlantique - Mayenne - Maine et Loire - Sarthe - Vendée
www.formation.paysdelaloire.cci.fr

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM09

Le digital au service de votre portefeuille immobilier

0.5 jour (=3h30)
Ajouté le 23/01/2026 – Modifié le 12/03/2026

220€ Net de taxe

Une formation pour faire du digital un levier incontournable pour prospecter, valoriser et fidéliser votre clientèle.

Objectifs

- Identifier les enjeux du digital dans l'activité immobilière
- Construire une stratégie de visibilité locale sur Internet
- Utiliser efficacement les réseaux sociaux pour générer des leads
- Optimiser sa fiche Google Business Profile et sa e-réputation
- Automatiser certaines tâches de prospection digitale.

Compétences visées

- Amélioration de la visibilité en ligne (Google, réseaux sociaux)
- Génération de leads qualifiés sans démarchage agressif
- Cohérence entre communication digitale et stratégie commerciale
- Gain de temps dans la gestion du portefeuille

Public

Agents immobiliers, mandataires, négociateurs, responsables d'agence, indépendants

Prérequis : Prérequis : Aucun
Accessibilité: Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.
Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Introduction au marketing digital immobilier

- L'évolution du comportement des clients : 90 % des projets commencent en ligne

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM09

Le digital au service de votre portefeuille immobilier

- Les leviers digitaux : site web, réseaux sociaux, référencement, avis clients
- Les erreurs à éviter et les tendances à suivre

Créer sa stratégie de visibilité locale

- Définir son positionnement (marché, cible, messages)
- Optimiser sa présence sur Google My Business
- Gérer les avis clients et la e-réputation
- Atelier : audit de visibilité d'un profil réel

Réseaux sociaux : du contenu à la conversion

- Focus sur Facebook, Instagram, LinkedIn et TikTok
- Types de contenus performants (photo, vidéo, story, reel)
- Planification et automatisation (Canva, Meta Business, ChatGPT pour les posts)
- Atelier pratique : création d'un post immobilier attractif

Automatiser et suivre sa prospection digitale

- Outils CRM et solutions gratuites / payantes
- Newsletters, campagnes e-mailing, alertes acheteurs
- Mesurer les résultats : statistiques, taux de conversion
- Cas pratique : construction d'un mini plan marketing digital

Dates & lieux

Nous consulter pour les dates
Le Mans
€ 220.00

Nous consulter pour les dates
Angers
€ 220.00

Nous consulter pour les dates
Nantes / St-Herblain
€ 220.00

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM09

Le digital au service de votre portefeuille immobilier

Nous consulter pour les dates

La Roche sur Yon

€ 220.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Spécificités de la formation :

Démonstrations en direct d'outils numériques
Exercices pratiques sur ordinateur / smartphone
Études de cas : stratégie de visibilité d'un agent performant

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.
Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et pédagogiquesUne ergonomie simple et adaptéeDes parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones Tutorat Technique pour les classes virtuelles :Avant la Formation : La vérification du fonctionnement du matériel de visio conférence est assuré auprès de chaque participantPendant la Formation : Une assistance technique (Hotline) est disponible pour résoudre les problèmes techniques

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation.A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.

NOUVEAUTÉ

Immobilier

Réf : 303IM09

Le digital au service de votre portefeuille immobilier