

FORMATION SUR MESURE – IMMOBILIER – UNIVERSITE DE L'IMMOBILIER 2025

# Réseaux sociaux : les nouveaux outils au service du développement de votre transaction immobilière

Lieu de formation :

> **CCI CAMPUS MOSELLE**  
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL  
57070 METZ

Horaires de formation :

De 9h00 à 12h00  
et de 13h00 à 17h00

Fiche d'identité :

**CCI CAMPUS MOSELLE**  
5 rue Jean Antoine Chaptal  
57070 METZ

Siret : 185 722 022 00125 – APE : 8559A  
Iban : FR76 3008 7330 8600 0197 4270 295  
BIC : CMCIFRPP  
Nos formations sont en exonération de TVA  
conformément à l'article 261 du CGI

**7 heures soit 1 jour**  
**Le jeudi 20 novembre 2025**

**INTERVENANT**

**Stéphanie GACKA**  
CCI Campus Moselle

## OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- ✓ Utiliser efficacement les réseaux sociaux et les outils digitaux associés pour valoriser ses biens, développer sa notoriété et générer des contacts qualifiés dans le cadre de son activité de transaction immobilière.

## OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Commercialiser vos biens via les réseaux sociaux B to C,
- ✓ Créer un réseau social Business to Business,
- ✓ Offrir pour les syndicats un service transaction à ses copropriétaires

## PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Tout professionnel de l'immobilier

## PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

## PROGRAMME DE LA FORMATION

### INTRODUCTION

- ✓ Tour de table des participants
- ✓ L'histoire des réseaux sociaux
- ✓ Analyse des connaissances des réseaux sociaux

### COMMENT CONSTITUER SON RÉSEAU SOCIAL B TO B

- ✓ Quel réseau choisir
- ✓ Quels sont les objectifs poursuivis dans la constitution de ce réseau social
  - Trouver des acquéreurs
  - Trouver des vendeurs
  - Faire des transactions supplémentaires avec vos vendeurs
- ✓ Comment constituer un réseau international
- ✓ Comment constituer un réseau national
- ✓ Mettre en place des synergies d'activité
- ✓ Faire son profil pour optimiser les adhésions à votre réseau social

### SE SERVIR DE SON RÉSEAU SOCIAL B TO B AVEC LES CLIENTS

- ✓ La prospection grâce au réseau social, les arguments et les avantages consommateurs
- ✓ Intégrer les réseaux sociaux dans les services au vendeur dans la prise de mandats exclusifs
- ✓ Prospector des mandats dans vos copropriétés grâce à vos réseaux de partenaires
- ✓ Optimiser le travail sur vos vendeurs en les accompagnant dans leur nouvelle région

### LES RÉSEAUX SOCIAUX B TO C

- ✓ Constituer sa page professionnelle
- ✓ Le principe de la viralité des réseaux sociaux
- ✓ Se constituer son réseau au travers de ses clients, ses prospects, ses voisins, ses anciens clients
- ✓ Animer efficacement sa page professionnelle
- ✓ Prospector efficacement avec les réseaux sociaux
- ✓ Commercialiser efficacement vos biens en vente et en location au travers de Facebook
- ✓ La gestion du succès avec les réseaux sociaux

### MISE EN PLACE DU PLAN D' ACTIONS

## FINANCEMENT DE LA FORMATION ET DELAIS D' ACCES

Inscription via notre site internet dédié : <https://udi.moselle.cci.fr/> au minimum quinze jours avant le début de la formation.

Si vous demandez une prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session et nous fournir l'accord de prise en charge.

## EFFECTIF

Le nombre maximum participants par session est de 25 stagiaires

## MODALITES PEDAGOGIQUES

Un formateur accompagnera en permanence les stagiaires en présentiel ou en visio-conférence synchrone. Analyse des besoins et des attentes préalablement à l'action de formation par un entretien avec notre équipe de conseillers en formation.

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

Salles équipées de micro-ordinateurs, vidéo-projection, support de cours délivré à chaque participant, travaux pratiques.

## MODALITES D'ÉVALUATION

Évaluation de la satisfaction, attestation de présence, attestation de fin de formation et de réalisation individualisées.

Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Les évaluations s'appuieront sur des exercices pratiques, des quiz et un feedback régulier par oral.

Une évaluation finale est réalisée en fin de formation (exemples : quiz, exercices pratiques, ...). Les modalités de cette évaluation finale sont communiquées en début de formation.

Taux de satisfaction de nos stagiaires en 2024 : 98 %

## PRISE EN CHARGE DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

La formation est accessible à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être adaptés pour répondre aux besoins spécifiques en concertation avec Serge LAMPERT, référent handicap (s.lampert@moselle.cci.fr).

Pour accéder à la page dédiée à la prise en charge des personnes en situation de handicap notre site internet.

Suivez ce lien [CCI CAMPUS](#) ou scannez ce QR :



### CONTACT ET INFORMATIONS :

Dario PIGANI

d.pigani@moselle.cci.fr

06 08 02 37 98

### POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fonctions spécifiques à l'Immobilier : nous consulter