Immobilier | 1h30 | Carte T/G/S

RÉSEAUX SOCIAUX ET ENGAGEMENT CLIENT EN IMMOBILIER

FORMATION ALUR 1H30

Objectifs de la formation

- **Maîtriser les fondamentaux des réseaux sociaux appliqués à l'immobilier.**
- **Développer une présence en ligne cohérente et engageante.**
- **Favoriser l'interaction et la fidélisation des prospects et clients.**
- **Identifier les points de vigilance propres au sujet.**

Durée de la formation

1 h 30, évaluation comprise.

Moyens techniques

Assistance technique et pédagogique : aide@amjt.fr. Encadrement assuré par Julien Tabore et son équipe.

Accès technique

Formation 100 % en ligne, accessible 24 h/24 et 7 j/7, à votre rythme, via la plateforme e-learning.

Moyens pédagogiques & évaluation

Ressources pédagogiques en ligne et progression par séquences. QCM final de 5 questions. Seuil de réussite : 80 %.

Public concerné

Agents immobiliers, agents commerciaux indépendants et collaborateurs d'agence.

Prérequis

Exercer dans l'immobilier, disposer d'un accès Internet et maîtriser les usages numériques courants.

Pour tout besoin lié à un handicap, contactez-nous afin d'étudier l'adaptation de votre parcours.

ma formation IMMO
maformationimmo.fr

Contenu de la formation en ligne

- Choisir les réseaux adaptés à son activité
- Créer des contenus utiles et engageants
- Animer les échanges et la communauté
- Mesurer l'engagement et ajuster les publications
- QCM final de 5 questions - seuil de réussite : 80 %.

Mise à jour novembre 2026



Responsable pédagogique de la formation

Formateur - Enseignant - Juriste

Julien Tabore, responsable pédagogique et formateur, spécialisé en droit, fiscalité et immobilier. Titulaire d'un Master 2 et de deux Masters 1.

aide@amjt.fr

AM&JT; SAS - MaFormationImmo.fr
Château de la Roquette, Lapanouse
12150 Sévérac-d'Aveyron - SIRET 83459512600030