Google Maps pour les professionnels de l'immobilier : développer sa visibilité locale

- Être capable d'auditer et d'optimiser sa fiche Google Business Profile pour améliorer son référencement local
- Être capable de développer sa visibilité grâce aux avis clients et aux publications Google Maps
- Être capable de mesurer ses résultats et de construire un plan d'action de visibilité durable

Shirley GILBERT, formatrice spécialisée en visibilité locale et référencement Google Maps pour les professionnels
de l'immobilier.

Programme détaillé de formation

JOUR 1- 8 heures
Comprendre et optimiser

1. Accueil et restitution des audits 1 h
   - Tour de table et définition des objectifs
   - Présentation des grandes tendances relevées dans les audits du groupe
   - Lecture commentée de sa todo list personnalisée
2. Comprendre le référencement local 1 h 30
   - Fonctionnement de Google et de Google Maps
   - Les trois critères de classement local : proximité, pertinence et popularité
   - Identifier les recherches réalisées par ses prospects (vendeurs, acquéreurs, estimation)
   - TP : rechercher son activité sur son secteur et analyser son positionnement actuel
3. Optimiser sa fiche Google Business Profile 2 h
   - Catégories principales et secondaires
   - Services et zones desservies
   - Rédaction d'une description pertinente
   - Photos et contenus
   - Cohérence entre la fiche et le site internet
   - Étude de cas : analyse collective des fiches auditées
   - TP : premières corrections en direct sur sa propre fiche
4. Construire sa stratégie de mots-clés locaux 1 h
   - Requêtes métier et requêtes géographiques
   - Villes, quartiers et secteurs
   - Intentions de recherche
   - TP : création de sa liste de mots-clés prioritaires
5. Avis et publications : les fondamentaux 1 h
   - L'influence des avis sur la visibilité
   - Demander un avis : lien direct, QR code, moment opportun
   - Principes de réponse aux avis positifs et négatifs
   - Rôle des Google Posts dans la fiche
   - TP : création de son dispositif de collecte d'avis

6. Clôture et engagement d'intersession 30 min
- Validation de la todo list à réaliser d'ici le jour 2
- Quiz interactif de validation des acquis

JOUR 2- 8 heures
Corrections, suivi et approfondissement
1. Retours d'expérience 1 h
- Tour de table : ce qui a été fait, ce qui ne l'a pas été, et pourquoi
- Recensement des freins du groupe : manque de temps, blocages techniques, validation ou suspension de
fiche, clients réticents à laisser un avis, avis négatifs

2. Études de cas avant / après 1 h 30
- Restitution de l'audit de suivi de chaque participant
- Analyse collective des évolutions : ce qui a fonctionné, ce qui reste à corriger
- TP : corrections en direct sur les fiches

3. Lever les freins rencontrés 1 h
- Solutions concrètes aux blocages identifiés le matin
- Analyse des réponses aux avis rédigées par les participants
- Mise en place d'une routine réaliste, compatible avec l'activité terrain

4. Publier efficacement sur Google 1 h
- Types de contenus immobiliers à publier : biens, ventes réalisées, actualités du secteur, conseils
- Fréquence, photos et intégration des mots-clés locaux
- Analyse des publications créées pendant l'intersession
- TP : création et publication d'un post Google optimisé

5. Autorité locale et mesure des résultats 1 h 30
- Rôle du site internet et des pages locales
- Citations locales, partenaires et cohérence des informations sur internet
- Statistiques Google Business Profile : appels, itinéraires, clics vers le site, recherches et interactions
- TP : création de son tableau de bord de suivi

6. Plan d'action et validation finale 1 h
- Élaboration de son plan d'action personnalisé sur 90 jours : optimisations restantes, mots-clés, objectif d'avis,
calendrier de publications, actions sur le site, indicateurs à suivre
- QCM final de validation des acquis

Public visé	Prérequis
▸ Professionnels de l'immobilier ▸ Agent commercial / mandataire ▸ Conseiller / agent immobilier ▸ Négociateur immobilier ▸ Chef d'entreprise ▸ Personne en charge de la communication ou du marketing	▸ Savoir utiliser un ordinateur et internet ▸ Disposer d'un ordinateur avec connexion internet, micro et webcam ▸ Disposer d'une adresse e-mail active ▸ Si une fiche existe, avoir un accès propriétaire ou gestionnaire à celle-ci ▸ Aucune fiche n'est requise : elle pourra être créée pendant la formation

Admission

L'admission se fait après un échange téléphonique ou en visioconférence, afin d'évaluer les besoins liés à
l'activité professionnelle du stagiaire et de déterminer ses objectifs. Le stagiaire peut se situer :

- En début de démarche, pour acquérir une méthodologie et une formation complète
- En cours de démarche, pour un retour sur ses pratiques et de nouvelles pistes

Moyens/méthodes pédagogiques, ressources

Formation participative à distance, en visioconférence synchrone, alternant apports théoriques, démonstrations
en direct, études de cas issues des audits des participants, travaux pratiques sur leur propre fiche et analyses
collectives. L'intersession permet une mise en application réelle, analysée pendant le jour 2.

- Démonstrations en partage d'écran et travail en direct sur la fiche Google de chaque participant
- Audit initial et audit de suivi individuels
- Support pédagogique et boîte à outils remis à chaque participant
- Temps de questions / réponses entre les participants et la formatrice
- Outil de visioconférence avec partage d'écran, quiz interactifs en ligne

Moyens techniques

Chaque participant repart avec :

- Une checklist complète d'optimisation Google Maps
- Un modèle de plan d'action sur 90 jours
- Des modèles de demandes d'avis et de réponses aux avis
- Un kit de collecte d'avis clients (lien direct, QR code)

Objectifs du programme

- Être capable d'auditer et d'optimiser sa fiche Google Business Profile pour améliorer son référencement local
- Être capable de développer sa visibilité grâce aux avis clients et aux publications Google Maps
- Être capable de mesurer ses résultats et de construire un plan d'action de visibilité durable

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement et audit initial de la fiche
- Quiz interactif à l'issue du jour 1
- Audit de suivi : mesure objective des actions réalisées pendant l'intersession
- Exercices pratiques sur la fiche de chaque participant
- Validation du plan d'action individuel
- QCM final de validation des acquis seuil 70%
- Évaluation de satisfaction à chaud et à froid

Accessibilité aux situations de handicap

Pour toutes nos formations, nous réalisons une étude préalable afin d'adapter les modalités pédagogiques, les
outils numériques et l'animation de la formation à la situation de handicap annoncée. Selon les demandes, nous
mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Durée et dates

Formation théorique et pratique 2 jours soit 16 heures de formation
Date de formation sur demande.
Délais d'inscription 14 jours avant le début de la formation.

TARIF

560 € HT par stagiaire

Lieu de la formation

À distance, en visioconférence synchrone

Contacts

- Shirley GILBERT
Tel : 06 03 33 31 11
Mail :

- Justine MEHL en partenariat pour la gestion comptable
Tel : 06 76 48 58 48
Mail : justineconnecto@gmail.com

- Yoann TRUWANT référent pédagogique, qualité et handicap
Tel : 06 46 62 58 28
Mail : connectoevolution@gmail.com