

PARCOURS DE FORMATION

CONSEILLERS/AGENTS IMMOBILIERS

Niveau 1 :

« Développer sa communication et son e-réputation »



Durée :

5 jours / 35h

Période :

A définir

DEVELOPPER SON AISANCE PROFESSIONNELLE DANS LA RELATION A L'AUTRE

Durée :

1 jour / 7 heures

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Mieux se connaître et mieux connaître autrui pour développer des relations positives**
- **Développer leurs capacités d'adaptation pour faire face avec efficacité aux situations et comportements divers**
- **Communiquer de manière positive et persuasive pour gagner la confiance du client**

Public :

Toute personne souhaitant augmenter ses capacités d'adaptation

Contenu pédagogique :

Acquérir une méthode pour se positionner positivement dans la relation à l'autre

Mieux se connaître : atouts et points de progrès

Mieux connaître autrui et savoir s'adapter aux différents profils

Bien communiquer : techniques et outils

Apprendre à « flexibiliser » sa façon de communiquer

Identifier et réduire les points de blocage dans les relations interpersonnelles

Comprendre et analyser son environnement pour ne pas subir

Pré-requis :

Aucun

Développer la « positive attitude » et sa capacité de persuasion

Concentrer son énergie sur les ressources, les alliés et les marges de manœuvre

Chercher des solutions et non des responsables

Développer sa capacité de remise en question

Se décadrer pour mieux appréhender le point de vue d'autrui

Les leviers de la persuasion : compétence, crédibilité et attractivité

Quelles techniques d'argumentation ?

Au-delà des mots, des actes pour convaincre

Outils :

Questionnaire MBTI

Sanction de la formation :

Attestation de formation

Construire son plan d'action individuel

Identifier ses axes de progrès et mettre en place les actions correctives

Définir ses objectifs et challenges personnels

Mettre en œuvre et suivre sur la durée

LES + de cette formation :

Formation développée avec l'outil MBTI qui permet aux personnes de comprendre leur fonctionnement et de se doter d'une grille de lecture pour comprendre et s'adapter à l'autre.

Il est mis l'accent sur :

- **les ressources des personnes plutôt que sur leurs problèmes**
- **les recherches de solutions de manière personnalisée**
- **les capacités de changement, les compétences et les réussites**
- **une vision et une approche positives des personnes et des situations**

Démarche et méthodes pédagogiques :

Techniques et outils :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **Participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **Active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Alternance des techniques suivantes :
brefs exposés, démonstration, exercices, tests...

Remise d'un support pédagogique

Modalités d'évaluation :

- Evaluation en amont du niveau
- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois

Mettre en avant ses biens immobiliers avec de belles photos depuis un smartphone ou un appareil photo

Durée :

1 jour / 7h

Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

Pré-requis :

Posséder un **APN*** (Type Hybride, Réflex (*éviter les compacts entrée de gamme et les Bridge*) ou un **smartphone de bonne qualité** (Apple, Samsung, Huawei, LG)

Il est recommandé de maîtriser les fonctions de base de son appareil pour suivre aisément la formation

Savoir observer et prendre du recul face à une situation

***APN** : Appareil Photo Numérique

Formateur :

Photographe et formateur professionnel

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- **Maîtriser la composition et les perspectives**
- **Mettre en valeur un bien immobilier et le rendre attractif**
- **Valoriser les photos d'intérieur (exposition, lumière)**
- **Travailler ses photos pour les rendre attractives et faire la différence**
- **Maîtriser les techniques et sublimer grâce à la lumière.**

Contenu pédagogique :

- Des choix de cadrages (*Règles*), de compositions et d'ambiances (*Observation*)
- Une préparation amont minutieuse de l'environnement de prise de vue
- Des photos lumineuses (*choix du moment, de l'éclairage, des réglages*)
- Des photos nettes et qualitatives (*critères de qualité et mise en place des réglages adaptés*)
- Régler mon appareil (*Principaux réglages et leur incidence sur l'image*)
- Des photos qui font « PRO » et donnent envie (*la post production des images*)
- Gérer les situations compliquées (*contre jour, pièces sombres, petites...*)
- Apprendre à optimiser son ROI ou le rapport entre temps de prise de vue et de traitement / coût et Finalité de l'image.

Laurent est photographe professionnel depuis plus de 10 ans.

Cette formation est à destination des professionnels évoluant dans le milieu de l'immobilier et qui sont désireux d'améliorer leurs photos qu'elles soient prises avec un smartphone ou avec un appareil photo (un minimum qualitatifs) .

Ainsi grâce à cette formation, leurs prises de vue sublimeront les biens que vous pouvez avoir en vente ou en gérance et pourront leur faire gagner du temps grâce à toutes les petites astuces que je donne sur l'approche et la mise en scène du lieu, le positionnement, les logiciels ainsi que l'apprentissage de la gestion de la lumière (naturelle et artificielle) .

Une belle photo ne se résume pas à l'appareil qu'on utilise, c'est un cadre, une composition et surtout une lumière qui est maîtrisée le tout réalisé selon le contexte dans lequel l'image sera utilisée.

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

- Utilisation des Appareils photo ou smartphones de chaque participant
- ateliers de mises en pratique (*Prise de vue d'un bien immobilier réel*)
- Travail sur ordinateur (MAC / PC) – Logiciel utilisé et **gratuit** : DarkTable

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis : Réalisation de son plan personnel de gestion du stress
- Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois



Initiation au montage vidéo de biens immobiliers avec smartphone

Durée :	Objectifs pédagogiques :
1 jours / 7h	A l'issue de la formation, les participants seront capables de :
Public :	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre en valeur son environnement professionnel par un montage vidéo smartphone • Maîtriser les bases techniques du montage vidéo • Réaliser une vidéo cohérente, explicite et esthétique
Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle	
Pré-requis :	Contenu pédagogique :
<ul style="list-style-type: none"> • Posséder un smartphone de bonne qualité de type Apple, LG, Samsung • Système IOS ou Android • Avoir un minimum de 100mo de mémoire libre dans son smartphone • Posséder compte google play ou Apple • Télécharger l'application InShot 	<p>Introduction générale sur la vidéo et le smartphone</p> <p>Le choix du matériel et d'un logiciel</p> <p>Les différents champs d'application</p> <p>Le type de cadrage</p> <p>L'étude de son environnement</p> <p>Le montage</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sélection des rushes • Découpage • Transition • Filtre • Texte • Musique
Formateur :	
Spécialiste de la photographie aérienne et visite virtuelle	<p>Vérification cohérence et compréhension du message</p> <p>Support de partage (Twitter, Facebook, youtube....)</p>
Démarche et méthodes pédagogiques :	Techniques et outils :
<ul style="list-style-type: none"> • Démarche active, centrée sur l'apprenant qui « agit ». • Méthodes : <ul style="list-style-type: none"> - participative, basée sur le questionnement des participants - active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants. 	<p>Utilisation des smartphones de chaque participant</p> <p>Définir un projet d'étude vidéo</p> <p>Groupe de travail en binôme</p> <p>Présentation d'exemples vidéo</p> <p>Mise en situation captation sélection, montage</p>
Modalités d'évaluation :	
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluation formative en cours de module • Evaluation des acquis : Réalisation de son plan personnel de gestion du stress • Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation 	



Accélérer la vente de vos biens via les réseaux sociaux

Durée :

1 jour / 7h

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

- **Optimiser son utilisation des réseaux sociaux pour améliorer la diffusion des annonces de ses biens**
- **Assimiler les mécanismes de Facebook & Instagram**
- **Devenir autonome sur la gestion d'une page Facebook Pro**
- **Élaborer une stratégie de contenu sur Facebook**
- **Optimiser ses publications Facebook**

Pré-requis :

Posséder une page pro Facebook

Contenu pédagogique :

L'évolution de Facebook & Instagram, une source d'opportunité

- Facebook : d'un réseau social pour les jeunes à un réseau social pour tous
- Instagram : un réseau + jeune et visuel
- Les Réseaux sociaux : parler à vos clients et à vos prospects
- Définition des termes : Audience, Like, Reach, Engagement

Formateur

Spécialiste des réseaux sociaux

Les objectifs pour votre entreprise

- Diffuser vos offres et trouver des acheteurs/locataires
- Obtenir de la visibilité et des demandes de mandats
- Notoriété
- Créer des synergies

Les bonnes pratiques sur Facebook & Instagram

- Pré-requis en matière de gestion de votre compte
- Construire son contenu éditorial
- Réagir aux publications de tiers
- Comment agrandir votre audience ?

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

- Alternance d'apport théorique et de travaux pratiques avec des outils opérationnels
- Illustration d'exemples concrets
- Transmission d'outils permettant aux stagiaires d'évaluer leurs actions à moyen terme

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis : Réalisation de son plan personnel de gestion du stress
- Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois

Gérer son E-Réputation et les Avis de son entreprise (Google & Facebook)

Durée :

1 jour / 7h

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de :

Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

- **Maîtriser son e-réputation pour renforcer la notoriété de son entreprise**
- **Comprendre le rôle majeur de la notoriété sur internet**
- **Identifier les différents indicateurs et leur importance**
- **Mettre en place une stratégie pour inciter aux avis positifs**
- **Gérer les avis négatifs laissés par des clients**

Pré-requis :

Posséder une page pro Facebook

Contenu pédagogique :

E-Réputation : un enjeu (de plus en plus) crucial pour son entreprise

- Les internautes & clients se fient aux avis avant de rentrer contact avec une entreprise
- Des avis positifs pour augmenter le nombre de mandats confiés
- Mise en place d'une veille sur ce qui est dit : Google Alert

Formateur :

Formateur spécialisé en e-communication digitale

Les Recommandations Facebook

- Distinction entre page Pro et profil Pro
- Des notes aux recommandations
- Surveiller identifications de son entreprise sur Facebook

Google My Business : votre nouvelle priorité

- Créer sa fiche Google My Business ou la revendiquer
- Bien remplir sa fiche : Catégories, Informations, Photos
- Réaliser des publications régulières sur Google My Business
- Les avis My Business : le nerf de la guerre
- Bien comprendre les statistiques My Business

Mise en place de synergies autour des avis

- Faciliter la notation auprès de vos clients
- Récompenser ou inciter aux avis ?
- Exemples de bonnes pratiques en termes d'incitations aux avis
- La gestion des avis négatif

Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « agit »**.
- Méthodes :
 - **participative**, basée sur le questionnement des participants
 - **active**, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants.

Techniques et outils :

- Alternance d'apport théorique et de travaux pratiques avec des outils opérationnels
- Illustration d'exemples concrets
- Transmission d'outils permettant aux stagiaires d'évaluer leurs actions à moyen terme

Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative en cours de module
- Evaluation des acquis : Réalisation de son plan personnel de gestion du stress
- Evaluation de la satisfaction, à chaud à la fin de la formation
- Evaluation à froid sous 2 à 4 mois

