

**PARCOURS DE FORMATION  
CONSEILLERS/AGENTS IMMOBILIERS**

Niveau 1



**Durée :**

5 jours / 35h

**Période :**

A définir



## SAVOIR FAIRE UNE BONNE PREMIERE IMPRESSION

### Durée :

1 jours / 7h

### Objectifs pédagogiques :

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

- Mettre en pratique les clés d'un premier contact réussi
- Augmenter son capital sympathie
- Dire au client ce qu'il a besoin d'entendre
- Marquer la mémoire de votre interlocuteur

### Public :

Toute personne ayant besoin de développer son relationnel commercial

### Contenu pédagogique :

#### Accueil

#### Introduction - Quiz d'Entrée

#### Développer les 30 premières secondes

Utiliser une attitude corporelle au premier regard pour créer le contact

#### Les micro-expressions revisitées

#### Désactiver les « 4 peurs » au premier contact

L'identité (Qui ?)

L'état d'esprit (Avec ou contre ?)

La raison (Pourquoi)

Le temps (combien ? Quand ?)

Les 5 premières pierres d'un entretien réussi

#### Désactiver la dernière « peur »

Savoir poser le cadre d'un entretien

Les étapes

La validation par l'interlocuteur

*L'être humain n'est pas logique...Il est psycho-logique, et ça change tout*

#### Se souvenir des noms

Considérer son interlocuteur en se souvenant de lui

Une voie royale dans les premiers instants

Utilisation des outils PNL pour mieux utiliser sa mémoire

*Et si nous avions un mode d'emploi de notre cerveau*

#### Conclusion – Quiz de sortie – Plan d'action

### Pré-requis :

Aucun

### Formateur :

Fortes expériences dans les techniques pédagogiques de communication et de PNL

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

### 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 :

**80% de pratique**, à travers de nombreux exercices  
Présentation PowerPoint inspirante et épurée  
**Effets visuels** pour ancrer les messages forts

### 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

# Montage vidéo de ses biens immobiliers avec son smartphone

## Durée :

1 jours / 7h

## Objectifs pédagogiques :

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

- Mettre en valeur l'environnement professionnel par un montage vidéo smartphone
- Maîtriser les bases techniques du montage vidéo
- Réaliser une vidéo cohérente, explicite et esthétique

## Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

## Contenu pédagogique :

### Introduction générale sur la vidéo et le smartphone

### Le choix du matériel et d'un logiciel

### Les différents champs d'application

### Le type de cadrage

### L'étude de son environnement

### Le montage

- Sélection des rushes
- Découpage
- Transition
- Filtre
- Texte
- Musique

### Vérification cohérence et compréhension du message

### Support de partage (Twitter, Facebook, youtube...)

## Pré-requis :

- 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

## Formateur :

Spécialiste de la photographie aérienne et visite virtuelle

## Sanction de la formation :

Attestation de formation

## 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 smartphones de chaque participant  
Définir un projet d'étude vidéo  
Groupe de travail en binôme  
Présentation d'exemples vidéo  
Mise en situation captation sélection, montage

## 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

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

### Durée :

1 jour / 7h

### 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.**

### Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

### Contenu pédagogique :

Des photos lumineuses  
Des photos nettes et qualitatives  
Régler mon appareil  
Des photos qui font « PRO » et donnent envie...  
Gérer les situations compliquées (contre jour, pièces sombres, petites...)

### Pré-requis :

Posséder **un smartphone de bonne qualité** de type Apple, LG, Samsung

Système **IOS ou Android**

Il est recommandé de maîtriser les bases de son appareil pour suivre la formation

Savoir observer et prendre du recul face à une situation

Pierre yves est photographe professionnel depuis plus de 10 ans.

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

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 le positionnement, les logiciels ainsi que l'apprentissage de la lumière.

***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.***

### Formateur :

Photographe professionnel

### 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 smartphones de chaque participant  
ateliers de mises en pratique

Travail sur ordinateur

### 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

## 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 :

- 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

### Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

### 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

### Pré-requis :

Posséder une page pro Facebook

#### 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 ?

### Formateur :

Photographe professionnel

### 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

## 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 :

- **Maitriser sa 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**

### Public :

Toute personne ayant besoin de développer une visibilité professionnelle

### 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

### Pré-requis :

Posséder une page pro Facebook

#### Les Recommandations Facebook

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

### Formateur :

Formateur spécialisé en e-communication

#### 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 négatifs

### 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