

**PARCOURS DE FORMATION  
CONSEILLERS/AGENTS IMMOBILIERS**

**Niveau 2**



**Durée :**  
4 jours / 28h

**Période :**  
A définir



## Optimiser ses photos Immobilières – Niveau 2 - : Techniques avancées et Post Production

### Durée :

1 jour ( 7 heures )

### Objectifs pédagogiques :

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

- Régler de manière optimale leur appareil photo ou smartphone pour la photo immobilière afin d'obtenir un rendu flatteur et lumineux dès le départ.
- Réaliser des prises de vue complexes (zones sombres, mal éclairées...)
- Réaliser des photos avec la technique HDR (appareil photo)
- Retoucher et optimiser ses photos (assemblage HDR et retouches chromatiques) avec un logiciel gratuit, pour un rendu « Pro »

*>> L'accent est particulièrement mis sur les techniques avancées de prise de vue ainsi que sur la retouche et la post production afin d'être totalement autonome dans la production de photos immobilières.*

### Public :

Travailleurs indépendants ayant à réaliser des images valorisantes pour la vente ou la location de biens immobiliers.

### Contenu pédagogique :

Rappels des principales notions de base (Réglages d'exposition, Home staging, Placement, cadrage et composition, perspectives).

La « photo phare » : une photo qui va donner envie de cliquer, d'en savoir plus : comment l'anticiper, comment la réaliser.

L'utilisation du flash ou d'une lumière d'appoint : Dans quelle situation il faut l'utiliser et quand ne faut-il surtout pas l'utiliser.

Trucs et astuces pour optimiser la luminosité d'une pièce.

La photo HDR (sur le boîtier) et la photo HDR (Bracketing ) par logiciel de retouche pour des photos percutantes et lumineuses.

Exercices de composition appliqués aux grands et petits espaces.

Gestion des contraintes de lumière.

Editing des images et retouches pro grâce à un logiciel Gratuit.

### Prérequis :

Avoir suivi le niveau 1 ou avoir un niveau de pratique équivalent.

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

Post-production des images : cadrage, exposition, rétablissement des perspectives, Composition HDR.

Export des images et enregistrement au format Web (en respectant le ratio qualité / Taille de l'image ) .

### Formateur :

Photographe et formateur professionnel

**Ce niveau d'approfondissement vise principalement à perfectionner sa technique de prise de vue photo immobilière et à développer ses compétences en retouche d'images et post production afin d'être au maximum autonome tout en produisant des images au rendu « Pro ». Une séance de prise de vue « In situ », sur un bien à la vente, d'une durée d'environ 1h est prévue au cours de la 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 :

Alternance des techniques suivantes : Brefs exposés, simulation, résolution de problèmes, brainstorming, quiz, exercices, situations professionnelles reconstituées, ...  
Remise d'un support pédagogique individuel

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative séquencé, en cours de module
- Evaluation des acquis pour chaque thème
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid (sous 3 à 4 mois)

### Durée :

1 jour (7 heures)

### Objectifs pédagogiques :

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

- Réaliser plusieurs montages vidéo via leur smartphone (Récupérer leur propre séquence professionnelle), sélectionner la durée de leur séquence, insérer des transitions, choisir une bande son, insérer des textes et sticker).
- Sauvegarder leur montage et le partager sur les réseaux sociaux.

### Public :

Conseillers immobiliers

### Contenu pédagogique :

Retour sur le montage vidéo smartphone abordée en **N1**

Rappel général sur le montage vidéo

Utilisation d'un stabilisateur

Mise en situation

L'utilisation des smartphones et leurs applications.

### Modalités d'organisation :

Posséder un smartphone de bonne qualité avec un minimum de mémoire disponible.

Posséder les applications de montage vidéo dédiées.

Avoir réaliser quelques séquences vidéo comme premier support de montage.

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

**Livrables** : À l'issue de cette deuxième journée de formation les participants seront en mesure de présenter un montage vidéo de 1' à 1'30 dans laquelle doit y figurer : Un titre avec du texte et des stickers, une bande son, des transitions animées.

### Formateur :

Pilote de drone, vidéaste et formateur professionnel

### Démarche et méthodes pédagogiques :

- Démarche **active, centrée sur l'apprenant qui « qui présente son montage »**.
- 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 des techniques suivantes : présentation de son montage au groupe, résolution de problèmes, brainstorming, exercices de mise en situations professionnelles.

Remise d'un support pédagogique individuel

### Modalités d'évaluation :

**SO1**-Être capable d'adapter le cadrage technique à son environnement de travail en utilisant un stabilisateur pour des enregistrements avec des mouvements vidéo esthétiques.

**SO2**-Être capable d'aller récupérer l'ensemble des séquences vidéo dans la mémoire de son smartphone de les hiérarchiser sur la timeline et d'en définir le format en coupant le son.

**SO3**-Être capable de sélectionner la durée de chaque séquence vidéo par les outils couper, rogner, diviser de l'application.

**SO4**- Être capable d'insérer un titre le déplacer en changer la couleur, la police et le mouvement. Savoir insérer un sticker et des transitions entre chaque vidéo.

**SO5**-Être capable d'insérer une musique d'en modifier sa durée en adaptant la rythmique.

**SO6**- Être en capacité d'enregistrer son travail le modifier et le partager sur les réseaux sociaux une fois terminé

## Devenir un agent incontournable sur Facebook

### Durée :

1 jours ( 7 heures)

### Objectifs pédagogiques :

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

- Maîtriser la gestion de leur page Facebook et leurs publications
- Créer et enrichir leur boutique Facebook
- Construire des publicités pour promouvoir leur activité
- Développer une stratégie autour de leur page Facebook Pro

### Public :

Agents immobiliers désirant promouvoir leur activité via internet

### Prérequis :

Avoir participé au module « accélérer la vente de vos biens via les réseaux sociaux »

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

### Formateur :

Spécialiste des réseaux sociaux

### Contenu pédagogique :

#### Introduction : Retour sur le module niveau 1

Rappel des termes et des enjeux autour de **Facebook Pro**

Échange sur les retours d'expérience des stagiaires depuis la dernière journée de formation

Cas pratique concret sur quelques publications des pages Facebook Pro des stagiaires

#### La Boutique Facebook : votre agence virtuelle

L'intérêt de la boutique Facebook pour votre activité virtuelle

Publier vos biens sur la boutique Facebook

Optimiser vos annonces de biens sur Facebook

#### Promouvoir vos biens et vos services sur Facebook

Les différents formats publicitaires

Différents ciblage

Focus sur 2 formats adaptés à votre activité : « Interaction » & « Génération de Prospects »

Centre de Prospect & Message Facebook : vos points de contact

#### Conclusion : La clef du succès, itération et régularité

### 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 des techniques suivantes : Brefs exposés, simulation, résolution de problèmes, brainstorming, quiz, exercices, situations professionnelles reconstituées, ...

Remise d'un support pédagogique individuel

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative séquencé, en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid (sous 3 à 4 mois)

### Durée :

1 jour (7 heures)

### Objectifs pédagogiques :

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

- Appréhender la fiscalité des revenus immobiliers pour conseiller efficacement et avec pédagogie un client.
- Maîtriser la fiscalité de la revente d'un bien immobilier pour enrichir vos arguments de vente.
- Identifier les principaux mécanismes d'optimisation fiscale des revenus locatifs détenus en nom propre : Location meublée, déficit foncier, Loi Pinel, afin d'être en mesure d'apporter un conseil adapté.

### Public :

Conseillers immobiliers

### Contenu pédagogique :

La fiscalité applicable à l'acquisition d'un bien et pendant son utilisation

La fiscalité applicable pendant la location du bien (revenus fonciers, déficit foncier, régime micro, régime réel, location meublée, BIC...)

### Prérequis :

Cette formation ne nécessite pas de prérequis

La fiscalité applicable au moment de la revente (calcul et imposition de la plus-value immobilière, biens exonérés, biens imposables, prix de cession, prix d'acquisition, abattement)

### Sanction de la formation :

Attestation de formation

Les spécificités d'un investissement en meublé (BIC, amortissement, récupération de la TVA, déficit)

Les spécificités des opérations de défiscalisation en Loi Pinel

*Exercices de mise en situation et cas pratiques*

### 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 des techniques suivantes : Brefs exposés, simulation, résolution de problèmes, brainstorming, quiz, exercices, situations professionnelles reconstituées, ...

Remise d'un support pédagogique individuel

### Modalités d'évaluation :

- Evaluation formative séquencée, en cours de module
- Evaluation des acquis
- Evaluation de la satisfaction, à chaud
- Evaluation à froid (sous 3 à 4 mois)