



**PARCOURS DE FORMATION
CONSEILLERS/AGENTS IMMOBILIERS**
« Développer sa communication et son e-réputation »

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 :

- Acquérir 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 :

Forte expérience dans les techniques pédagogiques de communication et de PNL

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

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**

Le type de cadrage

L'étude de son environnement

Le montage

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

Formateur :

Spécialiste de la photographie aérienne et visite virtuelle

Vérification cohérence et compréhension du message

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

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

Pierre yves est photographe professionnel depuis plus de 10 ans.

Système IOS ou Android

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

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.

Savoir observer et prendre du recul face à une situation

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 maîtrisé.

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 :

À 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

Formateur :

Photographe professionnel

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

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