

<b>FORMATION 3D pour IMMOBILIER</b> <i>« Multiplier vos ventes grâce à des visuels qualitatifs »</i>	
<b>Public concerné</b>	Agents immobiliers, agents commerciaux, conseillers immobiliers.
<b>Prérequis</b>	Être un professionnel de l'immobilier et avoir un ordinateur (IF'AM-Conseils peut prêter des PC portable). Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous consulter
<b>Présentation générale</b>	Permettre aux professionnels de l'immobilier de réussir à modéliser des plans 3D afin d'aider leurs clients à se projeter dans un nouvel habitat, en changeant l'aménagement d'intérieur.
<b>Objectifs</b>	<p><b>Pédagogiques :</b> Acquérir et assimiler les bases du home staging digital pour valoriser la commercialisation des biens à la vente. Maîtriser le logiciel 3D avec des notions d'aménagement et de décoration d'intérieur. Savoir réaliser des plans en 3D et des rendus avec la technique du photoréalisme.</p>
<b>Contenu de la formation</b>	<p><b>Programme détaillé :</b></p> <p><b>LE HOME STAGING EN DIGITAL 1ERE APPROCHE (3h30) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueil des stagiaires autour d'un café d'accueil</li> <li>• Test d'évaluation d'entrée sous forme de QCM (Correction au cours de la formation)</li> <li>• L'origine et les significations du Home Staging.</li> <li>• Les techniques de valorisation commerciale des biens avant la vente.</li> <li>• Présentation illustrée par des cas pratiques et mises en situations</li> <li>• Approche et premier apprentissage du logiciel 3D.</li> <li>• Réalisation d'un premier plan de pièce.</li> <li>• Test d'évaluation de fin de formation sous forme de QCM</li> <li>• Tour de table et conclusion</li> </ul> <p><b>LE HOME STAGING EN DIGITAL APPROFONDISSEMENT (3h30) :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Test d'évaluation d'entrée sous forme de QCM (Correction au cours de la formation)</li> <li>• Vérification des exercices donnés lors du premier jour de formation.</li> <li>• Modélisation de tout l'intérieur d'une pièce en 3D.</li> <li>• La post-production : réalisation d'une image en photoréalisme.</li> <li>• Mise en ligne et/ ou impression des plans pour les visites.</li> <li>• Réponses aux questions et points bloquants.</li> <li>• Présentation illustrée par des cas pratiques.</li> <li>• Test de fin de formation sous forme d'un QCM</li> <li>• Tour de table et conclusion</li> <li>• Remise d'un livret récapitulatif de la formation.</li> </ul>

13/02/2023

<p><b>Modalités pédagogiques et techniques</b></p>	<p><b>Moyens pédagogiques :</b> La formation est dispensée à l'oral à l'appui de diapositives projetées en direct avec des mises en situation, cas pratiques et quizz. Les stagiaires sont sollicités également en début et en fin de formation afin d'évaluer leurs connaissances via des QCM. Logiciel 3D gratuit.</p> <p><b>Moyens techniques et organisationnels :</b> Durant la journée de formation, les stagiaires travaillent sur un exercice commun puis sur des cas pratiques personnels. La formatrice s'adapte à chaque agent en fonction de ses besoins réels et situations rencontrées dans son métier.</p>
<p><b>Compétences visées</b></p>	<p>Modélisation 3D, aménagement dans l'espace.</p>
<p><b>Durée</b></p>	<p>7 heures</p>
<p><b>Dates</b></p>	<p>A définir</p>
<p><b>Lieu(x)</b></p>	<p>A définir</p>
<p><b>Coût par participant</b></p>	<p>350€ / participant</p>
<p><b>Contact</b></p>	<p>Amélie MONTOUSSE Tél : 07 88 97 84 66 Email : contact@ifam-conseils.com</p>
<p><b>Formateur</b></p>	<p>La formatrice est diplômée dans le domaine de la décoration d'intérieur ainsi qu'en photographie professionnelle.</p>
<p><b>Suivi de l'action</b></p>	<p>QCM donnant au début et à la fin de la formation. Récapitulatif de formation envoyée le soir même de la formation par mail. Feuille de présence signée par le participant et le formateur.</p>
<p><b>Evaluation de l'action</b></p>	<p>Evaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) : Evaluation de la prestation de formation « <b>à chaud</b> » Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « <b>à froid</b> » Auto évaluation des participants sur les objectifs atteints, le cas échéant Evaluation de satisfaction du formateur (bilan formation)</p>

Accès sur notre site internet [www.ifam-conseils.com](http://www.ifam-conseils.com) ou à la demande :

- Le règlement intérieur
- CGV
- Le livret d'accueil
- La politique de confidentialité