

FORMATION PHOTO IMMOBILIERE	
Public concerné	<ul style="list-style-type: none"> • Agents immobiliers, agents commerciaux, conseillers immobiliers. • Entre 2 et 6 participants
Prérequis	<ul style="list-style-type: none"> • Être un professionnel de l'immobilier • Avoir un ordinateur (prêt possible) + appareil photo (si vous en avez un) • Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous consulter
Présentation générale	Permettre aux professionnels de l'immobilier de revaloriser un bien avant la vente.
Objectifs	<p>Pédagogiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se démarquer de la concurrence en réalisant des photographies qualitatives et professionnelles • Obtenir plus de visites et donc de potentiels acquéreurs grâce aux visuels attrayants • Acquérir une compétence supplémentaire à proposer à vos clients
Contenu de la formation	<p>Programme détaillé :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les bases de la photographie • Les techniques pour réaliser des photographies professionnelles • Le matériel nécessaire pour photographier des biens immobiliers • Réussir à mettre en valeur les volumes des habitats • Savoir jouer avec la lumière naturelle • Maîtriser les lumières artificielles de l'habitat • Bases théoriques et pratique sur leurs propres appareils photos <p>REVALORISER UN BIEN AVANT LA VENTE</p> <p>Durant cette journée de formation, vous allez apprendre les bases théoriques de la photographie. Vous saurez comment faire marcher votre appareil photo, et si vous n'en avez pas encore nous verrons quel modèle pourrait être le plus propice pour vous dans votre métier d'agent immobilier.</p> <p>La formation est découpée en deux grandes parties :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La théorie • La pratique <p>Chaque partie se déroule sur une demi-journée (3h30). Nous adaptons l'apprentissage à chaque professionnel afin de répondre à vos attentes pour vous faire évoluer dans votre quotidien professionnel.</p> <p>Pour définir au mieux vos attentes, la formatrice vous fait parvenir en complément de ce programme de formation, un questionnaire à remplir afin de cibler vos besoins.</p>

	<p>DEROULE DE LA FORMATION</p> <p>Nous vous proposons une formation ludique où vous pourrez mettre directement en application ce que nous allons apprendre ensemble. Durant la première matinée de formation, nous aborderons les techniques de base de la Photographie dans son ensemble et nous commencerons à utiliser votre appareil photo.</p> <p>Ensuite, nous vous proposons de vous exercer durant l'après-midi sur un bien que vous avez actuellement à la vente, afin de prendre des photos ensemble sur place directement pour que vous puissiez vous exercer sur un cas concret et utiliser les images sur vos annonces directement après la formation</p>
<p>Modalités pédagogiques et techniques</p>	<p>Moyens pédagogiques : 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.</p> <p>Moyens techniques et organisationnels : Durant la journée de formation, les stagiaires travaillent sur un exercice commun. La formatrice s'adapte à chaque agent en fonction de ses besoins réels et situations rencontrées dans son métier.</p>
<p>Compétences visées</p>	Immobilière
<p>Durée</p>	7 heures
<p>Dates</p>	A définir
<p>Lieu(x)</p>	A définir
<p>Coût par participant</p>	550€ / participant
<p>Contact</p>	Amélie MONTOUSSE Tél : 07 88 97 84 66 Email : contact@ifam-conseils.com
<p>Formateur</p>	La formatrice, Pauline est diplômée dans le domaine de la décoration d'intérieur ainsi qu'en photographie professionnelle.
<p>Suivi de l'action</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.

15/02/2023

Evaluation de l'action	Evaluation de l'action (<i>satisfaction des participants</i>) : Evaluation de la prestation de formation « à chaud » Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » Auto évaluation des participants sur les objectifs atteints, le cas échéant Evaluation de satisfaction du formateur (bilan formation)
-------------------------------	---

Accès sur notre site internet www.ifam-conseils.com ou à la demande :

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