

Réaliser ses photos de biens immobiliers

Immobilier

DURÉE

7 heures soit 1 jour

TARIFS

Inter entreprises : 225 € net de TVA
Intra entreprises : nous contacter

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Pas de pré-requis

Partenaires



Objectifs

Apprendre à améliorer ses photographies grâce à une méthode adaptée, pour valoriser ses annonces immobilières, développer la commercialisation de ses mandats, offrir un service de qualité à ses clients, et développer son image de professionnel de l'immobilier. **A l'issue de la formation**, le stagiaire sera capable de **réaliser des photographies de qualité professionnelles**, avec une méthode adaptée, afin de dynamiser la commercialisation d'un mandat immobilier :

- Utiliser du matériel et des techniques adaptées à la photographie de biens immobilier.
- Savoir réaliser des images de qualité HDR.
- Appliquer des règles de cadrage pour valoriser un bien immobilier et le rendre attractif.
- Créer des annonces efficaces et proposer un service client valorisé.

Programme

Introduction

Accueil et test de positionnement par QCM / Les statistiques importantes à connaître.
Se fixer des objectifs de fonctionnement (contraintes et problèmes à résoudre).

Le matériel

Smartphone ou Appareil photo / Le matériel idéal pour la photo immobilière.
Analyse du matériel actuel du stagiaire (limites, adéquation, évolutions possibles, conseils d'investissement).
Comment fonctionne un appareil photo / Comment régler au mieux un appareil pour la photographie immobilière

Le cadrage et la préparation

Préparer le bien pour des photos réussies / Quelques règles de composition photo applicables en immobilier.
Les gestes simples qui permettent de choisir le bon cadrage / Astuces pour valoriser des pièces grâce au cadrage.

Le HDR pour la luminosité et les contre jours

Présentation du HDR.
Réalisation d'une image HDR : les étapes et les différentes solutions existantes.
Démonstration d'une solution simple.





Réalisation de quelques photos dans les locaux

Mise en situation des stagiaires (réglages, HDR et cadrage).

Stratégies photo pour conseiller immobilier

Stratégies photo pour la vente (construire des annonces efficaces).
Stratégies pour l'acquisition de mandats (réflexions sur la construction et la présentation de son offre de services).
Plan d'action individuel (solutions adaptées et pistes d'amélioration).

Moyens et méthodes pédagogiques

-  Apports théoriques, cas pratiques, démonstration et utilisation de matériel.
-  Démarches déductives et inductives
-  Mises en situations
-  Individualisation de la formation

Evaluation

 Évaluations en début et fin de formation

 Attestation de formation