



---

## Formation Maîtrisez la photographie des biens immobiliers

---

**Durée de la formation : 1 jour(s) (durée totale :8h)**

**Effectif maximum durant cette formation : 5 participant (s) inter-entreprise**

**Tarif : 600 euros** (tarifs spéciaux pour demandeurs d'emploi et inscriptions groupées)

---

### Personnes concernées par cette formation :

Négociateurs immobiliers, directeurs d'agences immobilières, offices notariaux, agences immobilières, promoteurs immobiliers, marchands de biens, gestionnaires de biens, syndics, architectes...

Tous professionnels de l'immobilier en charge de présenter sur photo des biens sous mandat de vente, de location, de gestion...

### Pré-requis :

Être professionnel de l'immobilier en charge de présenter sur photo les biens sous mandat (de vente ou de location).

Connaissance basique de l'utilisation d'un ordinateur.

Cette formation est particulièrement adaptée si vous vous trouvez, entre autres, dans les situations suivantes:

- Vous souhaitez vous différencier de vos concurrents grâce à une présentation qualitative des biens.
- Vous souhaitez valoriser votre prestation auprès de vos clients grâce à de belles photos de leur bien
- Vous maîtrisez mal l'utilisation de votre appareil numérique ( APN )
- Vous ne savez pas toujours comment mettre un bien en valeur lors de la prise de vue
- Vous avez le sentiment que vos photos pourraient servir le bien mais vous manquez de savoir-faire
- Vous aimeriez que vos photos contribuent à cibler la « bonne » clientèle
- Vous devez éviter les effets involontaires tels que flou, surexposition, sous-exposition, mauvais cadrage...

### Objectifs pédagogiques :

Savoir utiliser un appareil numérique pour effectuer des prises de vue de biens immobiliers dans un but commercial.

Savoir préparer vos images avant la mise en ligne ou l'impression.

### Notre engagement :

#### A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de :

A l'issue de la formation, vous serez en mesure :

- D'utiliser pleinement les capacités d'un appareil numérique APN (Flash, choix de focale, réglage sensibilité, choix de programme...)
- De prendre des photos attrayantes vis-à-vis de la clientèle visée
- De retoucher et recadrer vos photos ainsi que les mettre au format désiré
- D'avoir, grâce à vos photos, une meilleure accroche visuelle
- D'être autonome sur la chaîne d'image ( de la prise de vue à l'édition web ou print).

#### Studio**tic** Formation

20 boulevard de la Tour d'Auvergne - 35000 Rennes

Tel 02 99 53 71 30 - Fax 02 72 22 15 14

Numéro de déclaration d'activité de l'organisme de formation : 53 35 08698 35



## **Contenu pédagogique :**

- Présentation de l'appareil numérique et de ses fonctions (Explication des fonctions et symboles et découverte des programmes de l'APN)
- Règles basiques de la prise de vue (lumière, cadrage, choix de focale)
- Mise en pratique sur le terrain
- Debriefing collectif des photographies réalisées
- Training retouche, mise en format, recadrage photo à partir du logiciel the Gimp

## **Les dates de formation :**

Veillez consulter le site web de studiotic à l'adresse <http://www.studiotic.fr/planning-formations.php> pour connaître les prochaines sessions de cette formation. Vous pouvez également nous contacter par téléphone au 02 99 53 71 30.

Studiotic s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. Les formations sont effectuées par un membre du réseau Studiotic.

**Voici nos modalités et moyens pédagogiques :**

## **Lieu des stages**

**Nous proposons différents modules pouvant être répartis en journées complètes ou en demi-journées.**

- Dans des salles adaptées en location chez nos partenaires
- Dans notre bureau (si la formation n'excède pas 5 stagiaires simultanées)
- À domicile, nous pouvons nous déplacer en entreprise, nous exerçons principalement sur la région Bretagne et Ile de France mais notre réseau de formateur s'étend à tout le territoire
- En distanciel synchrone (FOAD). Le formateur et le stagiaire se connectent via une plateforme de visioconférence (Skype, TeamViewer, Hangout...) et un partage d'écran est mis en place.

Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail.

Attention le formateur ne prend jamais la main sur votre ordinateur, il ne fera que vous guider à travers votre écran pour que vous restiez toujours actif !

## **Matériel et moyens pédagogiques**

**Lors des formations en présentiel, le formateur a à disposition tout le matériel de formation nécessaire :**

- Plusieurs ordinateurs portables (sous Windows 7 ou 10 ou Apple Mac OS dernier système selon préférences du stagiaire)
- Les logiciels appropriés,
- La connexion Interne (fibre haut débit) et à notre serveur
- Les supports papiers et/ou électroniques

## **Déroulement des formations**

Nos formations étant souvent effectuées en individuel ou en petit nombre, un PC est mis à disposition du stagiaire sauf s'il souhaite travailler sur sa machine. Une projection écran n'est alors pas nécessaire puisque le formateur peut directement visionner les travaux du stagiaire.

## **En amont de la formation,**

- Pour certaines formations, des petits tests, Quizz ou analyses des besoins sont transmis aux stagiaires afin que le formateur puisse construire une formation en adéquation avec son public
- Dans tous les cas, un audit téléphonique préalable nous permet de déterminer et fixer la meilleure approche pédagogique pour atteindre une qualité de formation optimale.
- Un Protocole Interne de Formation est remis avant le début de formation afin de guider le stagiaire sur la forme de la formation et de contractualiser les engagements pris par Studiotic envers les stagiaires.

## **En début de journée,**

Chaque stagiaire reçoit une pochette de formation contenant :

- Le programme de la journée et du module
- Un support durant toute la formation : liens vers des sites Internet relatifs au sujet, sources à récupérer, sitographie et/ou bibliographie, annexes des cours
- Un suivi de formation et des échanges entre le formateur et les participants sont proposés

**En fin de journée,**

Un point est effectué sur ce qui a été vu et en fonction des retours stagiaires le prochain cours est adapté.

**En fin de formation,**

- Un quiz technique est distribué au stagiaire afin de faire un dernier point
- Un questionnaire d'évaluation afin de nous faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

**Trois mois après la formation,**

- Une évaluation à froid 3 mois après la formation est effectuée.
- Un appel téléphonique afin de faire le point sur ce qui a été transmis durant la formation, afin de voir l'intégration dans leur pratique et recueillir leur retour de terrain, si le besoin est comblé et savoir si d'autres besoins sont apparus.

**Technique et moyens pédagogiques**

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, jeux de rôles, mise en situation, explications imagées
- Des exercices progressifs selon la formation
- Simulations avec débriefing

**Moyens d'encadrement**

**Vis-à-vis du participant**

- Livret d'accueil du participant
- Charte de la bonne pratique du participant et règlement intérieur
- Sensibilisation aux risques psycho sociaux et responsabilité sociétale
- Évaluation à chaud en fin de formation avec et sans le formateur pour laisser la possibilité de dire les écarts et les difficultés rencontrées

**Vis-à-vis des formateurs**

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique
- Évaluation à chaud en fin de formation, dans le cas d'un formateur extérieur, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés
- Évaluation à froid effectuée auprès du stagiaire avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue
- Débriefing sur l'analyse et proposition de modification si nécessaire

**Vis-à-vis du commercial**

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client auprès du formateur
- Point sur chaque client avec possibilité de régulation
- Retour auprès du commercial en charge du client de l'évaluation à chaud en fin de formation