

Let'S Web olutions

FORMATION ELABORER UNE STRATEGIE NUMERIQUE SPECIFIQUE AUX CONSEILLERS IMMOBILIER

PROGAMME AGENT 3.0

Formateur : Pascal DUMONT



Responsable pédagogique des formations Let'S Web Solutions dispensées en ligne et en présentiel.

Expert dans son métier :

Création de site internet vitrine (Joomla, Wordpress)

Création de site internet e-commerce (woocommerce, prestasho, shopify)

Maîtrise des bases du SEO

Webmarketing

Photo / vidéo / montage

Maîtrise de photoshop, lightroom

Formations

Diplômé d'Etat tennis

Formé par Synergie PNL : Attestation de technicien en PNL - bases de l'hypnose éricksonienne

Formé au: coaching, management, communication, pédagogie, mémorisation...

Maîtrise de la pédagogie tout public

3 MODULES PRINCIPAUX DANS CETTE FORMATION

1/ MAITRISER SON PERSONAL BRANDING

Vous permettra d'élaborer une stratégie de branding, afin d'améliorer votre image de marque.

2/ MAITRISER SON CONTENT MARKETING

Vous permettra d'optimiser votre contenu marketing pour attirer et fidéliser de nouveaux clients.

3/ MAITRISER LA PHOTO IMMOBILIERE

Cette formation continue à la maîtrise de la photo immobilière, vous fera découvrir les bases pour mettre en valeur les biens immobiliers que vous souhaitez vendre, ou mettre en valeur les locaux de votre entreprise, commerce...

La gestion des espaces et des volumes, la retouche photo sont autant de compétences nécessaires aujourd'hui, pour que grâce à la photo vous puissiez générer plus de contacts et vendre plus rapidement un bien, donner confiance à vos prospects, ou encore améliorer votre image.

À qui s'adresse cette formation ?

Public : Toute personne travaillant dans l'immobilier (agence, constructeur, promoteur...) et qui souhaite promouvoir leur activité avec une belle image de marque, un contenu optimisant et de belles photos.

Pré-requis : être à l'aise avec l'ordinateur et maîtriser la navigation sur les sites web. S'être déjà servi d'un appareil photo numérique, ou smartphone faisant des photos.

Objectifs d'acquisition :

Module Branding

- Être capable de comprendre l'intérêt du Personal Branding
 - Connaître les outils psychologiques pour renforcer le sentiment de confiance

- Connaître les outils pour accroître votre visibilité
- Connaître les outils pour démontrer votre expertise
- Être capable de définir sa stratégie de Personal Branding
 - Définir ses objectifs selon la méthode SMART
 - Définir sa véritable identité et affirmer son estime de soi
 - Piloter son image
 - Définir son image personnelle
 - Définir son identité professionnelle
 - Définir ses valeurs et ses passions
 - Utiliser les bons mots pour savoir se mettre en avant
 - Gérer sa communication sur les RS grâce aux visuels
 - Gérer sa veille concurrentielle
 - Gérer les commentaires et aspects légaux
 - D'optimiser sa e-réputation

En option : + 3 jours de formation (21h)

- Être capable de gérer son site web/blog
 - Intégration de contenu texte
 - Intégration de contenu Image
 - Commander son nom de domaine + hébergement
 - De mettre à jour son site web

Module Content Marketing

- Être capable de comprendre le Content marketing pour l'immobilier
 - Adapter le contenu pour les 3 phases du prospect immobilier
 - Définir ses objectifs et besoins
 - Comprendre le persona buyer (problématiques, habitudes...)
 - Comprendre le parcours digital des cibles (canaux utilisés, format de contenu)
- Être capable de rédiger du content marketing efficace
 - Ecrire un article de blog d'expertise optimisé
 - Tourner une vidéo de qualité pour promouvoir ses services
 - Créer du contenu ludique (infographie, images...)
 - Enregistrer un Podcast pour améliorer sa crédibilité
 - Créer un storytelling
 - Etablir une véritable stratégie numérique marketing

Module photo immobilière

- Être capable d'identifier les contraintes de la photo immobilière
 - Le temps instable
 - La lumière
 - Le rangement (ou pas)
 - Les animaux

- La vétusté
 - Le monde
 - Le temps (pressé)
 - Les miroirs
- Être capable de maîtriser son appareil photo numérique avec le triangle d'exposition :
 - Régler l'ouverture
 - Régler la vitesse
 - Régler les ISO
 - Prendre les photos en mode manuel
- Être capable de connaître les accessoires et les utiliser
 - Régler le trépied à la bonne hauteur
 - Utiliser le flash en contre-jour
 - Installer le filtre UV
 - Déclencher la télécommande
- Être capable de composer une bonne photo immobilière en fonction des contraintes
 - Faire 50/50 : autant de sol que de plafond
 - Utiliser les différents points de vue (angles)
 - De mettre en valeur les volumes d'une pièce vide/chargée/épurée
 - D'utiliser les points de force pour mettre en valeur le sujet
 - Utiliser la perspective pour diriger l'œil vers les fenêtres
 - Utiliser le bon matériel (grand angle, télécommande, flash, filtre UV)
- Être capable de maîtriser lighroom pour la retouche photo
 - Régler la luminosité
 - Régler le contraste
 - Régler la température de couleur
 - Régler le recadrage
 - Régler les perspectives
 - Enregistrer ses photos
 - Exporter ses photos en HD et BD
 - Importer ses photos

- Être capable de maîtriser l'optimisation du poids des images pour diffuser sur le web

Lieu :

Salle de formation pour les formations en présentielle. (Les lieux peuvent varier en fonction des demandes et disponibilités des salles.

Sont utilisées :

- 5 Rue des Garennes, 74960 Meythet
- Parc d'activités La Ravoire, Impasse de la Ravoire, 74370 Epagny Metz-Tessy
- Autres...

Durée :

En présentiel : 2 fois 2 jours (28h)

Distanciel asynchrone : 21h

Option site web : 3 jours (21h)

Tarifs :

- Présentiel (Inter) : 1197€ HT (groupe de 10 personnes max) + option : 735€ HT
- Distanciel asynchrone (100%) : 597€ HT + option : 420€ HT

Pédagogie (Moyens et méthodes)

En présentiel :

Méthode : Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques.

Moyens : Partage d'écran en temps réel, Power point et/ou tableau, salle équipée d'une connexion wifi + support tutoriel lightroom

Encadrement :

Formateur expérimenté et photographe (+10 ans d'expérience).

- Photographe professionnel depuis 2009
- Spécialisé en photo immobilière depuis 2014
- Expérience avec groupe internationaux et nationaux
- Spécialisé en pédagogie (Technicien en PNL, formation communication, lecture rapide...)
- Expert web et SEO

Moyens techniques :

Salles, connexion wifi, projecteur, écran

Stagiaire : apporter son ordinateur, son appareil photo (et ses objectifs).

Facultatif mais recommandé : trépied, télécommande, flash et tout autres accessoires lui semblant utile.

Modalité d'admission :

Être majeur

Validation :

Attestation

Modalités d'évaluation :

Les stagiaires seront évalués par des QCM sur certains modules, puis sur des mises en situation.

- QCM sur le matériel et les contraintes
- Mise en situation avec prise de vue d'une ou plusieurs pièces
- Traitement des photos prises, en vue de rendre à un client.
- QCM sur le Personal Branding et le Content Marketing
- Exercices pratiques pour créer le contenu
- Exercices pratiques sur l'intégration de contenu

Délais d'accès

Pour une formation en présentiel faire la demande 4 semaines minimum avant le début de la prestation.

Contact

Pour des renseignements complémentaires, vous pouvez joindre :

Pascal DUMONT, Responsable pédagogique par mail : contact@lweb.fr

En fonction, il pourra discuter avec vous par téléphone.

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. contact@lweb.fr

PROGRAMME DE FORMATION PRÉSENTIEL & DISTANCIEL

Module 1 : Vous serez capable de faire un état des lieux entre l'immobilier et le numérique

Chapitre 1 : Comprendre et identifier les blocages de certaines situations

Chapitre 2 : Intégrer les 4 piliers du mandataire immobilier

Chapitre 3 : Définir les formes de communication numérique

Chapitre 4 : Identifier l'opportunité de marché du numérique au service de son image

Module 2 : Maîtriser Le Personal Branding

Chapitre 1 : Être capable de comprendre l'intérêt du Personal Branding

Chapitre 2 : Maîtriser le vocabulaire qui renforce le sentiment de confiance

Chapitre 3 : Maîtriser les outils qui augmente la visibilité sur le web

Chapitre 4 : Maîtriser les points clés qui démontre l'expertise d'un conseiller immobilier

Chapitre 5 : Appliquer les bénéfices du Personal Branding : à soi, à sa communication personnelle et à sa réussite professionnelle

Chapitre 6 : Utiliser les réseaux sociaux + Google My Business

Chapitre 7 : Gérer sa e-réputation

Module 3 : Maîtriser le content Marketing

Chapitre 1 : Comprendre les théories liées au contenu influent et définir ses besoins et objectifs

Chapitre 2 : être capable de mettre en application pratique un contenu adapté aux 3 phases d'un prospect immobilier

Chapitre 3 : Construire une expérience prospect/client fluide

Chapitre 4 : Maîtriser les notions de référencement naturel (SEO)

Chapitre 5 : Maîtriser le StoryTelling

Chapitre 6 : Maîtriser les notions des différents formats de contenu

PROGRAMME DE FORMATION PRÉSENTIEL & DISTANCIEL EN PHOTO IMMOBILIERE

Module 1 : Vous serez capable de faire un état des lieux de l'intérêt de la photo immobilière ainsi que de ses contraintes

Chapitre 1 : Comprendre et identifier les contraintes de la photo Immobilière

Chapitre 2 : Intégrer les différents points techniques

Chapitre 3 : Définir l'intérêt de la photo immobilière

Chapitre 4 : Aller au-delà des préjuger sur la photo immobilière

Module 2 : Maîtriser son appareil photo

Chapitre 1 : Être capable de choisir le bon matériel pour réussir ses photos immobilières

Chapitre 2 : Maîtriser le triangle d'exposition

Chapitre 3 : Maîtriser les réglages de bases pour la photo immobilière

Chapitre 4 : Maîtriser les points techniques de la composition de la photo immobilière : perspective, volume, espace...

Module 3 : Maîtriser la prise de vue

Chapitre 1 : Comprendre les théories liées à la prise de vue immobilière.

Chapitre 2 : être capable de mettre en application pratique le module 2 et réussir ses photos immobilières

Chapitre 3 : Prendre acte des retours de débriefe sur les photos immobilières faites dans le chapitre 2

Module 4 : Maîtriser la retouche photo

Chapitre 1 : Être capable d'utiliser le logiciel Lightroom pour la photo immobilière : luminosité, contraste, perspective, recadrage...

Chapitre 2 : Être capable d'utiliser le logiciel Lightroom pour importer et exporter les images dans le bon format

Chapitre 3 : Maîtriser l'optimisation de la taille d'image pour le web

Chapitre 4 : Être capable de faire l'exercice pratique du début à la fin

Siège social

SAS K-LYPTUS
Let's web solutions
519 B route de Plafete
74330 EPAGNY

Tél : 06 25 39 49 05

Site web : www.lweb.fr

Contact : contact@lweb.fr

SAS au capital de 1000 euros – Siret : 90840972500011 Code APE : 7022Z – RCS Annecy N° TVA FR25908409725