



OBJECTIF(S)

- Comprendre l'impact de la vidéo sur les réseaux sociaux, intégrer les différentes techniques pour filmer, exploiter la vidéo pour moderniser et optimiser ses contenus. Augmenter sa visibilité, sa notoriété et Booster son image

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Négociateurs débutants et confirmés

Prérequis : avoir un ordinateur récent

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : 1 jour (soit 7 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 20

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en techniques commerciales appliquées à l'immobilier

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 220 € HT

Non Adhérent FNAIM : 320 € HT

PROGRAMME

I - ANALYSE ET COMPARAISON DES VIDÉOS PAR RAPPORT AUX PHOTOS OU PUBLICATIONS TEXTES, DANS L'IMMOBILIER

- Analyse de l'impact quantitatif et qualitatif « de la vidéo »
- Echange et explication d'un processus de « film immobilier »
- Créer du contenu innovant par la vidéo
- S'adapter aux nouvelles tendances vidéo

II - MISE EN SITUATION : « FILMER SA PRÉSENTATION PERSONNELLE »

Apprendre à communiquer sur son image :

- Explication pour effectuer une présentation professionnelle efficace
- Test des participants (de manière individuelle) avec leur téléphone portable
- Test et travail personnel sur la façon de parler, l'intonation, le débit, le sourire, le langage non verbale...
- Test et travail personnel sur le cadrage, les mouvements, le volume général, les bruits parasites...
- Test et travail personnel sur le regard, les tocs verbaux, la fin du message...
- Visionnage en groupe des vidéos, analyse, auto critiques, débriefing, mise en ligne sur les réseaux

III - MISE EN SITUATION : « FILMER UN BIEN IMMOBILIER »

- Explication et démonstration pour filmer un bien immobilier en général avec téléphone portable et caméra
- Test des participants pour tenir/orienter et bouger avec la caméra
- Test des participants pour maîtriser la vitesse des déplacements et les tremblements
- Test des participants pour connaître le sens logique des pièces à filmer
- Explication des pièges à éviter (contre-jour, chose à ne pas montrer, bruit de fond...) et démonstration de la bonne méthode pour filmer un bien immobilier

IV - MISE EN SITUATION : MONTAGE VIDÉO SUR LOGICIEL

- Explication et démonstration du montage en général
- Test par les participants pour couper et traiter l'image
- Test par les participants pour intégrer des effets et des transitions
- Test par les participants pour intégrer de la musique, bruitages, photos, coordonnées...
- Explication et démonstration pour finaliser, encoder, enregistrer et exploiter la vidéo immobilière



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap