

DURÉE
14H00

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

DIGITAL LEARNING

PACK TRANSACTION 100% EN LIGNE

Niveau 2

OBJECTIFS

Perfectionner ses connaissances en transaction immobilière

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun



WE-CAB540A
NON-DISCRIMINATION



WE-TR500A
LOI HOGUET



WE-TR534A
**RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIEN, SES CLOSING
ET SON SUIVI COMMERCIAL**



WE-TR540A
MANDAT DE VENTE ET SÉCURISATION



WE-TR516A
ACTUALITÉ JURIDIQUE DU MANDAT DE VENTE



WE-CAB543A
ACTUALITÉS FISCALES IMMOBILIÈRE



WE-TR507A
L'AVIS DE VALEUR SELON LA CHARTE DE L'EXPERTISE



WE-CAB542A
L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PERFECTIONNEMENT



WE-TR503A
LE MARKETING EN IMMOBILIER



WE-CAB515A
LA POST PRODUCTION EN PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE



WE-TR515A
LA GESTION DU SUCCÈS : COMMUNIQUER SUR SA RÉUSSITE

DURÉE
2H

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

DISCRIMINATION : COMPRENDRE LES ENJEUX ET SAVOIR GÉRER LES SITUATIONS

OBJECTIFS

- Comprendre la réglementation et les contraintes en matière de discrimination
- Maîtriser et définir ce qui constitue une discrimination en matière d'accès au logement
- Apprendre à sensibiliser ses clients quant aux demandes de discrimination
- Mettre en place les bonnes procédures

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Fabienne Pelissou, gérante d'un cabinet immobilier, spécialisée en administration de biens et transaction

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

25
MN

PARTIE 1

TEXTES, CONTEXTE ET SANCTIONS

- Le décret de 2008 - Définition de la discrimination
- Les sanctions pénales et financières
- Les obligations au regard du décret « Ethique et Déontologie »
- *La charte d'engagement de non discrimination dans l'accès au logement*
- Les risques pour l'agent immobilier

30
MN

PARTIE 2

LES ÉLÉMENTS CONSTITUTIFS D'UNE DISCRIMINATION OU DEMANDE DE DISCRIMINATION

- Discrimination directe, discrimination indirecte.
- Point par point des éléments, les éléments constitutifs d'une discrimination ou d'une demande de discrimination en matière d'accès au logement
- Les sujets les plus fréquents, les demandes des bailleurs ou des vendeurs (origine, âge, situation personnelle)
- Exemples et cas pratiques

25
MN

PARTIE 3

LES PROCÉDURES À ADOPTER

- Les critères objectifs. Quels sont-ils ? Quelles procédures mettre en place ?
- Comment sensibiliser les collaborateurs
- L'importance de pouvoir justifier que je n'ai pas discriminé
- Quelles procédures mettre en place

20
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

L'ESSENTIEL DE LA LOI HOGUET ET SES ÉVOLUTIONS RÉCENTES

OBJECTIFS

- Procéder à un tour d'horizon des règles applicables dans le cadre de la loi Hoguet et de ses évolutions récentes issues des lois Alur et Macron
- Permettre aux professionnels de l'immobilier d'appréhender les obligations essentielles en résultant dont l'irrespect peut conduire notamment à la perte des honoraires et à des sanctions disciplinaires, pénales et administratives

LE PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, négociateurs, gestionnaires

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

André Renault, consultant en immobilier 15 ans d'expérience – Maîtrise de droit des affaires

2
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

PARTIE 1

LE CADRE GÉNÉRAL DE LA LOI HOGUET

- Champ d'application
- Extensions de la loi ALUR
- Préalables à l'exercice des activités d'entremise et de gestion : incapacités, aptitudes professionnelles, cartes professionnelles et attestations d'habilitation, garantie financière,...
- Instances d'encadrement et de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières/Perspectives

15
MN

PARTIE 2

LES CONDITIONS D'EXERCICE DES ACTIVITÉS D'ENTREMISE ET DE GESTION

- Code de déontologie
- Registres
- Formation continue
- Particularités applicables aux agents commerciaux
- Sanctions disciplinaires, pénales et administratives

15
MN

PARTIE 3

LES MANDATS TELS QUE DÉFINIS PAR LA LOI HOGUET ET SON DÉCRET D'APPLICATION

- Passation des mandats: chronologie mandats/négociation
- Conditions des mandats
 - dispositions obligatoires
 - rémunération
 - clauses pénales
- Information des clients et publicité

3
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

RÉUSSIR SES DÉCOUVERTES CLIENTS, SES VISITES DE BIENS, SES CLOSING ET SON SUIVI COMMERCIAL

OBJECTIFS

Obtenir les bases d'une bonne attitude commerciale et professionnelle
Développer son image et son marché
Transformer ses anciens clients en ambassadeur

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier
Conseillers débutants et confirmés

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Romain CARTIER, consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière,
Coach-Formateur/Conférencier

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

PARTIE 1

ANALYSE DU MARCHÉ - ATTENTES ET BESOINS CLIENTS

- Évolution du comportement client
- Évolution du marché immobilier français, positionnement des professionnels de l'immobilier
- Le positionnement et le rôle du professionnel

15
MN

PARTIE 2

POURQUOI FAIRE DES DÉCOUVERTES CLIENTS ET COMMENT (CÔTÉ ACQUÉREURS ET VENDEURS)

- Étudier les profils clients en fonction des situations, SONCAS, couleurs...
- A quels moments parler de soi et de son activité, comment amener le client à nous confier son projet
- Lieux, durée, typologies de questions ouvertes...

15
MN

PARTIE 3

COMMENT EFFECTUER SES VISITES DE BIENS ET COMMENT SAVOIR CONCLURE

- Adapter une attitude différenciante pendant la visite et comment effectuer sa visite en fonction du bien et du profil client
- Choisir son argumentation
- Comment prendre une lettre d'intention d'achat et comment la transmettre
- Rassurer vos clients sur l'organisation et le process de transaction
- Le rôle et l'importance du suivi post vente,

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



DURÉE
2H

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

MANDAT DE VENTE ET SÉCURISATION DES HONORAIRES

DIGITAL LEARNING

OBJECTIFS

- Maîtriser les conditions permettant de sécuriser ses honoraires
- Éviter les erreurs et omissions courantes mettant en jeu le droit à rémunération
- Mettre à profit l'examen de la jurisprudence invalidant le droit à rémunération

LE PUBLIC CONCERNÉ

Responsable d'agence, Négociateur, Agent commercial, tout personnel en charge de la Transaction

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Marie-France LARREDE - Formatrice en environnement juridique de la transaction et de la gestion locative

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

20
MN

PARTIE 1

CONDITIONS DE LA PRISE DE MANDAT

- Capacité et Pouvoirs du Mandant
- Connaissance du bien
- Les obligations induites du code civil – du code de déontologie

30
MN

PARTIE 2

FORMALISME DU MANDAT ET RESPECT DE LA LOI HOGUET

- Conditions de forme du mandat
- Contenu du mandat : mentions, clauses expresses et apparentes, durée et révocation, rémunération ...
- Clauses pénale, expresses et apparentes
- Pouvoirs des collaborateurs
- Mandat d'entremise et Mandat d'aliénation/représentation
- Mandat de vente et de recherche
- Mandat simple, exclusif, semi-exclusif
- Registre des mandats, sa tenue, remise du double au mandant
- Avenant au mandat

30
MN

PARTIE 3

HONORAIRES ET REGLEMENTATION

- Liberté des prix et libre concurrence
- Affichage des honoraires : Honoraires en pourcentage/à forfait
- Publicité : règles et mentions obligatoires, exemple
- Droit à rémunération : clause au mandat et clause à l'avant-contrat : règles
- Honoraires et collaboration inter-agences
- Négociation des honoraires : position de la DGCCRF

15
MN

PARTIE 4

CONDITIONS DU DROIT À RÉMUNÉRATION – EXEMPLES JURISPRUDENCE

- Conditions tenant au respect de la réglementation professionnelle (loi Hoguet)
- Conditions tenant à la validité du mandat
- Conditions tenant à l'exécution du mandat
- Conditions tenant aux dispositions et à l'exécution de la promesse

15
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

15
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible aux personnes
en situation de handicap

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

L'ESSENTIEL DE L'ACTUALITÉ JURIDIQUE DU MANDAT DE VENTE

OBJECTIFS

Actualiser les connaissances des professionnels de la transaction à la lumière des dernières évolutions législatives, réglementaires et jurisprudentielles se rapportant au mandat de vente et ce faisant contribuer à la sauvegarde des honoraires et à la préservation des possibilités d'indemnisation.

LE PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, négociateurs

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

André Renault, consultant en immobilier 15 ans d'expérience – Maîtrise de droit des affaires



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

LA PASSATION DES MANDATS

- Obligation d'information du mandant
- Obligations d'information du mandataire
- Capacité et pouvoirs du mandant
- Dispositions du mandat
- Formalités



PARTIE 2

RÉMUNÉRATION/INDEMNISATION

- Clause de rémunération (montant/débiteur)
- Clauses pénales
- Conditions du droit à rémunération/d'indemnisation:
 - Tenant au mandat
 - Tenant à l'exécution du mandat



PARTIE 3

LES DIFFÉRENTS TYPES DE MANDAT

- Mandats de vente/mandats d'entremise
- Mandats de recherche
- Mandats exclusifs/semi-exclusifs/simples
- Mandats hors établissement



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



PARCOURS TRANSACTION

ACTUALITÉS FISCALES

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

OBJECTIFS

Maîtriser les nouveautés fiscales afin de fournir une aide aux clients dans leur déclaration d'impôt sur le revenu

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Connaître l'IRPP et son mode de calcul

INTERVENANT

Patricia ROUVIER – Président Sumatra Formation Conseil

1
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

9
MN

PARTIE 1

LOCATION MEUBLEE : LES BIC

- Les plafonds du micro BIC
- Précisions sur le LMNP

15
MN

PARTIE 2

LOCATION NUE : LES REVENUS FONCIERS

- Rappels sur les revenus fonciers
- Copropriétés et prélèvement à la source

10
MN

PARTIE 3

CALCUL DE L'IMPOT

- Nouveau barème
- Réductions d'impôt Pinel et Denormandie

10
MN

PARTIE 4

MESURES COVID 19

- Annulation de loyers
- Crédit d'impôt

5
MN

PARTIE 5

AUTRES MESURES

- Transition énergétique
- Plus values immobilières

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

10
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

L'AVIS DE VALEUR SELON LES PRINCIPES DE LA CHARTE DE L'EXPERTISE

OBJECTIFS

Appréhender les techniques et méthodes d'évaluation de biens immobiliers et fonciers

LE PUBLIC CONCERNÉ

Professionnel de la transaction immobilière

LES PRÉ-REQUIS

Un à deux ans d'expérience en transaction

INTERVENANT

Frédéric DUBOIS, expert de justice agréé près la Cour d'Appel de Rennes
Expert agréé R.E.V (TEGOVA)



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

QUELS SONT LES FACTEURS CONSTITUANT LA VALEUR D'UN BIEN IMMOBILIER ?

Découvrir quels sont les 6 facteurs permettant d'évaluer un bien immobilier.



PARTIE 2

CORPUS DE L'AVIS DE VALEUR

Comment rédiger un avis de valeur suivant les bases fondamentales de la Charte de l'Expertise en Évaluation Immobilière



PARTIE 3

LES TROIS MÉTHODES INCONTOURNABLES D'ÉVALUATION

- La méthode par comparaison directe
- La méthode par capitalisation du revenu locatif
- La méthode par sol et construction



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

L'AGENT IMMOBILIER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PERFECTIONNEMENT

OBJECTIFS

- Optimiser l'efficacité de son agence immobilière sur Facebook et Instagram (temps passé, interactions, publications diversifiées et dynamiques)
- Utiliser la publicité sur Facebook et Instagram pour pousser sa visibilité (objectif, ciblage et budget)

LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

LES PRÉ-REQUIS

Disposer d'une page Facebook et d'un compte professionnel Instagram déjà animés

INTERVENANT

Emmanuelle PUTAUX, fondatrice et formatrice de « Une nouvelle ère » - formations en marketing digital

2
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

25
MN

PARTIE 1

STRATÉGIE DE PUBLICATION

- Générer davantage d'engagement
- Cibler ses communautés locales
- Elaborer un planning éditorial varié et pertinent

20
MN

PARTIE 2

LA PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Connaître l'interface commune pour Facebook et Instagram
- Sélectionner le bon objectif, définir le ciblage et restreindre le budget
- Optimiser ses annonces immobilières sur Facebook

25
MN

PARTIE 3

OPTIMISER SON TEMPS ET SES RÉSULTATS

- Suivre les statistiques pour améliorer vos actions
- Utiliser la suite Business de Facebook pour programmer et publier sur Facebook et Instagram
- Créer des visuels professionnels et dynamiques

2
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

1
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale



PARCOURS TRANSACTION

LE MARKETING EN IMMOBILIER POUR DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES ET SA NOTORIÉTÉ

OBJECTIFS

- Augmenter sa notoriété
- Valoriser l'image du négociateur
- Développer l'exclusivité et fidéliser sa clientèle
- Réaliser plus de vente
- Se différencier des concurrents

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants et confirmés, assistantes commerciales.

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Romain Cartier - consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « recherche appartement ou maison ».

5
MN

INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

15
MN

PARTIE 1

ANALYSE DE SON CHIFFRE D'AFFAIRES

- Analyse de la notion de Marketing immobilier en France actuellement
- D'où viennent vos clients ?

15
MN

PARTIE 2

DU CONCRET !

- Comment communiquer efficacement
- Quels outils, quels moyens, quels supports ?

15
MN

PARTIE 3

COMMENT SE DÉMARQUER DES AUTRES

- Utiliser des documents efficaces et ciblés
- Rassurer vos clients par votre réussite

5
MN

SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

20
MN

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

LA POST PRODUCTION EN PHOTOGRAPHIE IMMOBILIÈRE

OBJECTIFS

Cette formation en majeure partie pratique, vous permettra de vous perfectionner et de maîtriser les techniques de post production

LE PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne réalisant des photographies et désirant se perfectionner

LES PRÉ-REQUIS

Avoir suivi le premier module sur « Initiation à la photographie immobilière »
ou avoir des bases en photographie immobilière

INTERVENANT

Hong-Phuc BUI - Photographe



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

AVANTAGES DE LA POST-PRODUCTION

- Avantages de la post-production
- Les logiciels de post production



PARTIE 2

EXPLICATIONS DES FONCTIONS ET DÉMONSTRATION EN CAS RÉEL

- Explications sur les différentes possibilités qu'offre un logiciel d'optimisation (Contraste, Exposition, Bruit.)
- Démonstrations sur différentes photographies immobilière



PARTIE 3

HDR ET FORMAT D'IMAGE

- Comment faire un HDR
- Format d'image



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

DURÉE
1H15

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

**ASSISTANCE
TECHNIQUE**

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

**MOYENS
PÉDAGOGIQUES**

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale

PARCOURS TRANSACTION

LA GESTION DU SUCCÈS COMMUNIQUER SUR SA RÉUSSITE POUR PLUS DE RESULTATS

OBJECTIFS

Se positionner comme un véritable professionnel, donner confiance aux clients, valoriser l'image du négociateur, se différencier des autres

LE PUBLIC CONCERNÉ

Négociateurs débutants ou confirmés, agents immobiliers, transactionnaires

LES PRÉ-REQUIS

Aucun

INTERVENANT

Romain Cartier – Consultant FNAIM, directeur commercial d'une agence immobilière à Dijon, formateur en techniques de négociation, expert M6 « Recherche appartement ou maison ».



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



PARTIE 1

COMMENT SE POSITIONNER AUJOURD'HUI

- L'agent immobilier et ses qualités en 2018
- Analyse et vision de ceux qui réussissent
- Travailler et changer son image



PARTIE 2

POURQUOI PARLER DE SA RÉUSSITE ?

- La communication par le succès
- Rassurer par la preuve
- Votre meilleure pub = la satisfaction de vos clients



PARTIE 3

LES TÉMOIGNAGES ET AVIS CLIENTS DANS L'IMMOBILIER

- Comment impliquer ses clients
- A quel moment
- Comment s'y prendre
- Exploiter positivement les données



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT