

Formation 3D pour Immobilier : **Multiplier vos ventes grâce à des visuels qualitatifs** **Référence IMMO06**

Dans un monde qui bouge et évolue en permanence, l'évolution des techniques s'impose. En quoi et comment l'humain reste incontournable ? Allier les pratiques modernes et relever votre valeur ajoutée pour rentrer dans l'ère de la relation client 2.0. Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier de réussir à modéliser des plans 3D afin d'aider leurs clients à se projeter dans un nouvel habitat, en changeant l'aménagement d'intérieur.

Objectifs :

- Acquérir et assimiler les bases du home staging digital pour valoriser la commercialisation des biens à la vente
- Maîtriser le logiciel 3D avec des notions d'aménagement et de décoration d'intérieur
- Savoir réaliser des plans en 3D et des rendus avec la technique du photoréalisme

Public

Cette formation s'adresse aux agents immobiliers, agents commerciaux, conseillers immobiliers.

Pré-requis

Être un professionnel de l'immobilier et avoir un ordinateur.

Programme

LE HOME STAGING EN DIGITAL 1ERE APPROCHE (3H30)

- Accueil des stagiaires autour d'un café d'accueil
- Test d'évaluation d'entrée sous forme de QCM (Correction au cours de la formation)
- L'origine et les significations du Home Staging.
- Les techniques de valorisation commerciale des biens avant la vente
- Présentation illustrée par des cas pratiques et mises en situations
- Approche et premier apprentissage du logiciel 3D.
- Réalisation d'un premier plan de pièce.
- Test d'évaluation de fin de formation sous forme de QCM
- Tour de table et conclusion

LE HOME STAGING EN DIGITAL APPROFONDISSEMENT (3H30)

- Test d'évaluation d'entrée sous forme de QCM (Correction au cours de la formation)
- Vérification des exercices donnés lors du premier jour de formation.
- Modélisation de tout l'intérieur d'une pièce en 3D.

- La post-production : réalisation d'une image en photoréalisme.
- Mise en ligne et/ ou impression des plans pour les visites.
- Réponses aux questions et points bloquants.
- Présentation illustrée par des cas pratiques.
- Test de fin de formation sous forme d'un QCM
- Tour de table et conclusion
- Remise d'un livret récapitulatif de la formation

Organisation et moyens pédagogiques

- Quizz, tests, méthode participative permettant de mettre en jeux des situations rencontrées par les participants
- Formation conduite en salle pour une durée de 1 jour soit 7 heures
- La formation se déroule dans vos locaux

Moyens techniques

Utilisation de Vidéo Projecteur Test Quizz et vidéo.

Moyens d'encadrement

Formateur spécialiste de l'immobilier.

Modalités de suivi et d'évaluation

- Identification des attendus et des compétences à développer en début de formation
- Grilles d'évaluation complétées en début et fin de formation permettant de mesurer les écarts et progrès

Documents remis à la fin du stage

- Support numérique pour les fondamentaux
- Fiche de synthèse et plan élaborés en fin de formation
- Certificat de réalisation

Durée : 1 jour soit 7H

Tarif Inter : 590,00€ HT *

Tarif Intra : 1400,00€ HT

- Pauses Café et repas inclus dans nos inter-entreprises.