

L'art de la vidéo immobilière



Public concerné : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : Exercer un métier relevant de la loi Hoguet
Ordinateur, portable, connexion internet HD

Modalités d'accès : Formation en e-learning

Durée : 2 heures

Tarif : 29€ TTC

Date ou période : 6 mois

Horaires :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
 - Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
 - Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.
-

Lieu :

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : contact@opcap.fr

Objectifs de la formation et compétences visées :

- > Maîtriser les différents types de vidéos immobilières et leur utilisation stratégique dans le tunnel de conversion
- > Acquérir les compétences techniques pour produire des vidéos professionnelles avec un budget limité
- > Développer une stratégie de diffusion multicanale efficace pour maximiser l'impact des contenus vidéo

L'art de la vidéo immobilière

1. Introduction

- Objectifs de la formation
- Importance de la vidéo dans le marketing immobilier

2. Chapitre 1 : Introduction à l'importance de la vidéo dans le marketing immobilier

- La croissance de la vidéo en ligne
- Rôle de la vidéo dans le marketing immobilier
- Impact de la vidéo sur l'attention des prospects

3. Chapitre 2 : Pourquoi intégrer la vidéo dans votre stratégie immobilière ?

- Création de confiance avec la vidéo
- Différenciation face à la concurrence
- Influence des algorithmes de réseaux sociaux sur la diffusion de vidéos

4. Chapitre 3 : Les types de vidéos à créer pour l'immobilier

- Les étapes du tunnel de conversion (TOFU, MOFU, BOFU)
- Vidéos de découverte, explicatives, et témoignages

5. Chapitre 4 : Comment produire des vidéos efficaces ?

- Matériel de base pour des vidéos professionnelles
- Logiciels de montage vidéo accessibles
- Conseils pour un montage réussi

6. Chapitre 5 : Où et comment diffuser vos vidéos pour maximiser l'impact ?

- Plateformes adaptées pour l'immobilier (Facebook, Instagram, YouTube, LinkedIn)
- Stratégies de publication et de sponsoring
- Reciblage et audiences similaires

7. Chapitre 6 : Faut-il utiliser la vidéo ou la visite virtuelle ?

- Comparaison entre vidéo et visite virtuelle
- Avantages et inconvénients de chaque approche

8. Conclusion

- Récapitulatif et plan d'action
- Quiz et activités pratiques pour valider les acquis

L'art de la vidéo immobilière

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
 - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
 - La dénomination du ou des modules suivis.
 - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.