

Thomas & Gauthier



Masterclass

CRÉER SES VIDÉOS IMMOBILIÈRES DE A À Z

POURQUOI CETTE MASTERCLASS ?

"Aujourd'hui, la vidéo est devenue le langage universel de la confiance et de la visibilité dans l'immobilier."

Il y a encore quelques années, publier une photo de bien suffisait pour attirer l'attention. Aujourd'hui, les vidéos dominent les réseaux sociaux : elles captent l'œil, racontent une histoire et créent un lien direct avec le spectateur.

Elles permettent de montrer, incarner et convaincre, là où les mots seuls ne suffisent plus.

Pour un agent immobilier, la vidéo est devenue le **levier n°1 pour développer sa notoriété, se différencier et générer de nouveaux mandats.**

C'est le format qui inspire confiance, met en valeur votre personnalité et prouve votre professionnalisme.

Le constat

Pourtant, beaucoup d'agents n'osent pas franchir le pas.

- Certains redoutent de se voir à l'écran.
- D'autres pensent qu'il faut du matériel complexe ou une équipe de tournage.
- Beaucoup ne savent tout simplement pas par où commencer.

Résultat : ils passent à côté d'une opportunité exceptionnelle d'exister en ligne, d'être visibles localement et de transformer leur communication en business.

La promesse

Cette masterclass a été conçue par des conseillers immobiliers, pour des conseillers immobiliers. Elle ne se limite pas à de la théorie : elle est 100 % terrain, 100 % action, 100 % adaptée à votre réalité métier. En seulement deux jours, vous apprendrez à :

- Concevoir vos vidéos de A à Z – de l'idée au script, jusqu'à la publication.
- Adopter la bonne posture face caméra – être à l'aise, authentique et convaincant.
- Monter et publier vos contenus – avec un rendu professionnel, depuis votre smartphone.
- Utiliser la vidéo comme un véritable levier de business – pour attirer de nouveaux contacts, valoriser vos biens et renforcer votre crédibilité.

Le résultat

À la fin de la masterclass, vous repartirez avec :

- Un savoir-faire,
- Des outils
- Une stratégie de contenu claire et réaliste,

"Notre objectif n'est pas de vous transformer en vidéaste, mais de faire de vous l'ambassadeur le plus crédible de votre propre marque."

OBJECTIFS & BÉNÉFICES CONCRETS

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la masterclass, vous saurez :

Concevoir et tourner des vidéos professionnelles avec votre smartphone

Apprenez à transformer votre téléphone en véritable outil de communication.

Vous découvrirez comment préparer un tournage, choisir les bons angles, la lumière, le cadrage et les plans pour mettre en valeur un bien ou un message.

Plus besoin de matériel coûteux ni d'équipe de tournage : vous saurez filmer avec impact, simplicité et efficacité.

Créer des publications performantes qui génèrent des contacts et du chiffre d'affaires.

Une bonne vidéo ne sert à rien si elle n'est pas accompagnée du bon message. Vous apprendrez à rédiger des légendes et accroches qui donnent envie de cliquer, de liker et surtout de vous contacter. L'objectif : transformer chaque publication en véritable opportunité commerciale, capable de créer du trafic, des prospects et des mandats.

Gagner en aisance face caméra et renforcer votre crédibilité. La caméra ne doit plus

faire peur. Grâce à des exercices pratiques, vous apprendrez à vous exprimer avec naturel, énergie et confiance, tout en conservant votre authenticité.

Résultat : une présence magnétique qui inspire confiance à vos clients et fait de vous une référence locale identifiable.

Développer votre notoriété locale grâce à une stratégie vidéo cohérente

Filmer, publier, analyser : vous repartirez avec une méthode claire et duplicable pour bâtir une présence régulière sur les réseaux. Chaque vidéo devient un outil de visibilité et de référencement, vous positionnant comme l'agent incontournable de votre secteur. Cette stratégie de notoriété locale est la clé pour attirer naturellement de nouveaux vendeurs et acheteurs.

Mettre en place une production de contenu régulière, sans dépendre d'un prestataire.

Vous apprendrez à gagner en autonomie pour créer facilement, rapidement et régulièrement. Fini la dépendance aux vidéastes ou aux agences : vous serez capable de produire des vidéos professionnelles en toute indépendance, à votre rythme et selon vos objectifs. L'objectif : rendre votre communication rentable, cohérente et durable.

Bénéfices concrets

Plus de visibilité → Plus de notoriété → Plus de mandats → Plus de chiffre d'affaires.

Cette masterclass est un investissement rentable, pas une dépense.

Créer et tourner une vidéo immobilière de qualité

Objectif pédagogique

Apprendre à concevoir, scénariser et filmer une vidéo immobilière efficace, tout en adoptant les techniques, la posture et les outils d'un professionnel.

Accueil et introduction

La formation débute par une présentation du formateur et des participants.

Chacun partage ses attentes, ses expériences et ses objectifs personnels.

Le formateur expose le déroulé des deux jours, les livrables attendus et les outils utilisés.

Une courte séquence d'inspiration présente plusieurs vidéos immobilières performantes, illustrant le rôle clé du format vidéo dans la communication et la notoriété d'un agent.

Le matériel et les réglages essentiels

Découverte du matériel nécessaire pour produire une vidéo professionnelle avec un budget maîtrisé :

- Choisir son smartphone et comprendre les différences entre modèles,
- Accessoires indispensables : trépied, stabilisateur, micro-cravate, éclairage, drone,
- Logiciels et applications recommandés pour la capture et le montage.

Une démonstration en direct permet aux stagiaires de manipuler le matériel, de réaliser les réglages de base et de comprendre les bonnes pratiques pour un rendu lumineux, stable et professionnel.

S'adresser à la caméra avec aisance

Atelier pratique dédié à la prise de parole face caméra :

- Gestion du regard, du ton et du langage corporel,
- Amélioration de l'élocution et du rythme de parole,
- Construction d'un discours fluide et naturel.

Chaque participant réalise un essai filmé et bénéficie d'un retour personnalisé sur sa posture, son attitude et sa manière de s'exprimer.

Écrire un script qui capte l'attention

Apprentissage de la structure narrative en trois temps :

1. Le scroll stopper – capter l'attention dès les premières secondes,
2. Le contenu – présenter le bien avec clarté et émotion,
3. Le call to action – inciter à une action (visite, contact, partage).

Exploration des différents formats de vidéos efficaces pour les réseaux :

- Présentations de biens : visite, mise en valeur, ambiance, détails,
- Témoignages clients : preuve sociale et crédibilité,
- Contenus éducatifs : conseils, expertise métier, pédagogie,
- Contenus "environnement" : valorisation du cadre de vie, du patrimoine et des acteurs locaux.

Anecdotes : Les gens adorent ce genre de petites histoires et encore plus sur les réseaux sociaux

Chaque participant choisit une thématique et rédige son propre script, accompagné par le formateur.

Objectif : apprendre à raconter une histoire cohérente, concise et impactante.

Atelier “Création de contenus”

Mise en pratique : chaque stagiaire réalise, en binôme, le tournage de son script élaboré le matin. Cet exercice permet d’expérimenter concrètement :

- le cadrage et les plans,
- la gestion de la lumière,
- la narration visuelle et le rythme des séquences.
- Le formateur accompagne chaque duo dans la prise de vues et le positionnement face caméra.

Initiation au montage (CapCut & Caption)

- Importation des rushs et découpage logique,
- Ajout de transitions, musiques, sous-titres et textes,
- Insertion du logo de l’agence et ajustement du rythme général.

Chaque stagiaire monte sa propre vidéo avec l’aide du formateur.

Objectif : produire une vidéo complète, cohérente et prête à être publiée.

Visionnage et débriefing collectif

Projection des vidéos réalisées. Échanges et analyse collective : cadrage, lumière, narration, rythme, posture. Ce débrief constitue la base de la deuxième journée, axée sur la diffusion, la visibilité et la performance.

Diffuser, booster et analyser ses vidéos

Objectif pédagogique

Apprendre à publier, promouvoir et analyser ses vidéos sur les réseaux sociaux pour développer sa notoriété, générer des contacts et valoriser son image d’expert immobilier local.

Réactivation et synthèse du jour 1

Retour sur les apprentissages et échanges autour des difficultés rencontrées.

Cette mise en commun permet de consolider les acquis avant de passer à la diffusion et à la stratégie digitale.

Créer une photo de couverture professionnelle (Canva)

Initiation à l’outil Canva, indispensable pour construire une identité visuelle harmonieuse :

- Choisir le bon format et les bons visuels,
- Intégrer le logo de l’agence et un titre percutant,
- Harmoniser les couleurs selon sa charte graphique.

Chaque participant crée une miniature personnalisée et professionnelle pour sa vidéo.

Rédiger et publier un post engageant

Partie 1 – Rédiger un post efficace

Introduction au copywriting immobilier :

- Créer une accroche percutante,
- Raconter une histoire authentique,
- Intégrer un appel à l'action clair,
- Choisir les hashtags pertinents.
- Chaque stagiaire rédige le texte accompagnant sa vidéo.

Partie 2 – Publier sur les réseaux

Le formateur détaille les spécificités des principales plateformes : formats, durées, outils natifs, algorithmes et moments clés de publication.

Les stagiaires réalisent une mise en ligne test sur Instagram, Facebook, TikTok ou YouTube.

Focus :

- Utiliser la suite Meta pour planifier ou enregistrer ses publications,
- Collaborer avec ses collègues ou partenaires,
- Exploiter les groupes Facebook locaux pour étendre la portée,
- Publier des stories régulières pour renforcer la proximité et l'engagement,
- Utiliser YouTube pour améliorer le référencement Google My Business.

Analyser ses performances et comprendre les algorithmes

Apprentissage de la lecture des statistiques et indicateurs clés :

- Portée, engagement, taux de clic, durée moyenne de visionnage.
- Étude de cas de publications performantes et comparaison de résultats.
- Objectif : savoir interpréter les données pour ajuster sa stratégie et améliorer la portée de ses prochaines vidéos.

Booster une publication (Meta Ads)

Initiation à la promotion payante sur Facebook et Instagram :

- Création d'un compte professionnel et configuration du Business Manager,
- Définition d'une audience locale et d'un budget pertinent,
- Sélection d'un objectif publicitaire adapté,
- Lecture et compréhension des indicateurs de performance.

Une simulation complète de campagne publicitaire est réalisée en direct.

Optimiser son compte Google My Business

Découverte des leviers de visibilité locale :

- Publication régulière de vidéos et actualités sur sa fiche,
- Lien entre Google My Business, YouTube et le référencement naturel,
- Gestion des avis clients et mise en avant de l'activité de l'agence.

Chaque participant apprend à renforcer la visibilité locale de son activité sur Google.

Clôture et plan d'action individuel

Chaque stagiaire élabore un plan d'action à 30 jours :

- Création d'un calendrier éditorial,
- Sélection des formats prioritaires,
- Check-list du matériel et des logiciels à utiliser.

Une évaluation individuelle permet de valider les acquis, répondre aux questions et remettre l'attestation de formation.

✳ Méthodes pédagogiques

- Alternance de théorie et de pratique,
- Ateliers filmés et analyses collectives,
- Études de cas de vidéos immobilières performantes,
- Accompagnement individualisé à chaque étape pour garantir la progression.



QUI NOUS SOMMES ?

Présentation

Nous sommes Thomas & Gauthier, deux conseillers immobiliers passionnés et complémentaires, rattachés à l'agence Century 21 de Carpentras.

L'immobilier est avant tout notre cœur de métier et ce qui nous anime au quotidien : accompagner nos clients, comprendre leurs projets et donner vie à leurs envies. Au-delà de notre activité, nous partageons un lien unique : nous sommes cousins. Cette complicité et cette confiance mutuelle sont au cœur de notre manière de travailler — avec authenticité, proximité et professionnalisme.

Dans une autre vie, **Thomas** a conseillé plus d'une cinquantaine d'entreprises dans leur stratégie marketing. Ancien organisme de formation, il a également animé plus d'une vingtaine de formations professionnelles.

Aujourd'hui conseiller immobilier, il apporte rigueur, structure et expertise juridique à chaque dossier.

Gauthier, lui est passionné de photo, vidéo et montage, met sa créativité et sa maîtrise technique au service de la valorisation des biens immobiliers et de la communication des agents. Son regard artistique et son sens du détail font de chaque bien une histoire à raconter.

Ensemble, nous avons développé une approche moderne et humaine de la communication immobilière, fondée sur la création de contenu vidéo et la mise en avant authentique des biens, des lieux et des personnes.

"Notre mission : aider les agents immobiliers à raconter leur métier autrement — à travers des vidéos qui vendent, inspirent et créent du lien."

NOTRE OFFRE