PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

Créer des visites virtuelles et contenus vidéo

La visite virtuelle filtre les visites physiques et valorise le mandat auprès du vendeur. La journée est pratique : captation, assemblage, diffusion et intégration dans le plan de commercialisation.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
7 h · 1 jour	**Présentiel ou distanciel**	**Sur devis**	**Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs, agents commerciaux, assistants

PRÉREQUIS
Usage courant d'un smartphone. dossiers, aux biens et au secteur de l'agence.

EFFECTIF
Individuel ou 2 à 10

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Choisir le matériel et les outils adaptés à son budget.
- Réaliser une captation exploitable d'un logement.
- Assembler et publier une visite virtuelle.
- Produire une vidéo de présentation courte.
- Intégrer ces contenus au plan de commercialisation et à l'argumentaire de mandat.

03 Programme détaillé

M1 Préparer et capter · 2 h 30

- La qualité se joue à la prise de vue.
- Matériel : smartphone, caméra 360, accessoires utiles.
- Préparation du bien et parcours de captation.
- Lumière, stabilité et points de prise de vue.
- Atelier : Captation d'un espace en conditions réelles.

M2 Assembler et publier · 2 h 30

- De la captation au lien partageable.
- Assemblage de la visite et points d'intérêt.
- Publication, hébergement et partage.
- Intégration aux annonces et aux portails.
- Atelier : Produire et publier une visite complète.

M3 Vidéo et exploitation commerciale · 2 h 00

- Un argument de mandat.
- Vidéo courte de présentation : structure et tournage.
- Montage simple, sous-titres et habillage.
- Utilisation en prise de mandat et en commercialisation.
- Atelier : Construire l'argumentaire de mandat intégrant ces contenus.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou distanciel

LIEU / FORMAT
Formation individuelle ou groupe de 2 à 10 participants, en intra-entreprise ou en inter-entreprises.

MÉTHODES MOBILISÉES
- Apports courts, ateliers et mises en situation.
- Travail sur les dossiers et situations réels des participants.
- Fiches-outils, modèles et plan d'action.
- Animation par un formateur expert du domaine.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
- Analyse du besoin et recueil des attentes.
- Évaluation continue pendant les ateliers.
- Évaluation des acquis en fin de formation.
- Émargement, satisfaction, bilan et attestation individuelle.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
- Émargement des participants
- Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation individuelle de fin de formation. L'attestation mentionne les objectifs, le contenu, la durée et la date de réalisation afin de justifier la formation continue exigée par la loi ALUR.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

DÉLAI D'ACCÈS
Inscription après entretien de cadrage ; dates fixées d'un commun accord.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Tarif	Individuel ou 2 à 10	**Sur devis**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Besoins spécifiques étudiés en amont avec notre référent handicap.

RÉFÉRENT HANDICAP	CONTACT
Tiffany LESTROUBAC	contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS	ADRESSE
contact@monpoleformation.fr 01 87 66 57 66	10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel
RÉCLAMATIONS	
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr	