

Savoir optimiser ses ventes grâce au drone

14h

Public concerné :

Toute personne qui travaille dans l'immobilier (agents immobiliers, gérants, directeurs, négociateurs, commerciaux, agents mandataires, vendeurs, VRP, consultants) et toute personne qui effectue de la prospection et/ou est amenée à développer, suivre et fidéliser une clientèle.

Mais aussi toute personne qui commercialise des actions ou des parts de sociétés immobilières (tout le personnel bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine). Également les salariés, demandeurs d'emploi ou toute autre personne en reconversion et qui souhaite travailler avec des entreprises publiques et privées afin de pouvoir obtenir des subventions de l'État ou des organismes collecteurs.

C'est également un gage de qualité pour se différencier et répondre à des demandes d'entreprises ou de particuliers.

Les informations pratiques :

Durée de la formation : 14 heures sur 2 journées

Prérequis : Aucun

Dates : à définir

Lieu : à définir

Modalités d'accès : à la signature de la convention

Délais d'accès : De 2 jours avant la formation à 45 jours

Tarif en inter : 1200 € HT soit 1440 € TTC par personne

Tarif en intra : nous consulter pour obtenir un devis

Objectifs de la formation :

- Maîtriser la réglementation.
- Maîtrise du vol commercial.
- Être capable de faire voler un aéronef de moins de 800 grammes en autonomie.
- Maîtriser les bases de la photographie aérienne.
- Être en mesure de créer des photographies aériennes de haute qualité.
- Permet la mise en place d'expériences de vol en drone en sécurité et en toute légalité.

Pour le public immobilier, bancaire et conseillers en gestion de patrimoine : permet d'obtenir les heures de formation justifiant des compétences indispensables pour le renouvellement des cartes d'agent immobilier dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Cette carte est indispensable à l'exercice de l'activité d'agent immobilier, syndic, administrateur de biens, marchands de listes ainsi que le public bancaire et les conseillers en gestion de patrimoine indépendants.



L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique entourée d'une équipe de professionnels vous permettant d'aborder toutes les situations de l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis 14 ans, diplômée de l'ICH (Institut de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers d'un questionnaire tout au long de la formation

Évaluation de la formation par un QCM pour mesurer l'atteinte des objectifs avec un taux de bonnes réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par questionnaire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

Formule :

- Présentiel / Distanciel
- Accessibilité : Pour les personnes en situation d'handicap, nous contacter.

Les + de la formation : Permet de Valider les heures de formations obligatoires dans le cadre de la loi Alur (conforme au décret n°2016-173 du 18 février 2016).

Méthode pédagogique :

- Pédagogie interactive : Exposés et exercices en sous-groupe, les études de cas peuvent être construites à partir des informations transmises par les participants. Tout au long de la formation des questions sont posées à l'ensemble des participants pour mesurer le niveau d'acquisition.

Jour 1 : (distanciel)

1) Tour de table :

Présentation du programme

Tour de table

Règles de vie

Test de positionnement

2) Connaissance des lois et obligations légales

3) Connaissances des limites matériels des aéronefs/drones

4) Maîtrise des questions d'assurance

5) Atelier sur les prix et matériels disponibles sur le marché (budget approximatif 1000€)

6) Cours théorique sur la photographie aérienne

L'encadrement :

Isabelle Marquant,

Responsable Pédagogique
entourée d'une équipe de
professionnels vous permettant
d'aborder toutes les situations de
l'immobilier.

Tél : 03 74 09 91 14

E-mail :
contact@eurobail-formation.fr

Également agent immobilier depuis
14 ans, diplômée de l'ICH (Institut
de la Construction et de l'Habitat).

Modalités d'évaluation :

Évaluation sommative au travers
d'un questionnaire tout au long
de la formation.

Évaluation de la formation par un
QCM pour mesurer l'atteinte des
objectifs avec un taux de bonnes
réponses au minimum de 70%.

Évaluation à chaud par question-
naire sur le niveau de satisfaction.



Programme de la formation :

7) Fin de journée, inscription et validation des autorisations de vol. Obtention de son numéro d'exploitant.

Jour 2: (présentiel)

8) Faire de la photo

Régler les niveaux de luminosité des photos

Composer les photos

Retouches photos

9) Séance d'entraînement

Vol en intérieur avec drone d'entraînement

Vol en extérieur avec mavic air 2, vol en terrain dégagé

Cession photographie d'un bien immobilier

10) Debrief

Debrief sur les photographies réalisées

Retouche et traitement pour exploitation des
photographies

11) Validation des capacités à effectuer des vols en autonomie et à photographier un bien immobilier

12) Test d'évaluation des acquis

QCM

13) Bilan de la formation

Tour de table