

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

EVOLUTION5  
coindre  
06.29.78.66.25  
contact@evolution5.fr

## Accès à la formation

## Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(vé) non salarié(e)

## Sélection :

Dossier

## Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

## Conditions d'accès :

Sans condition

## Prérequis pédagogiques :

• Être sensibilisé à l'immobilier • Savoir naviguer sous Windows ou Mac

## Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Comprendre l'importance des visites virtuelles dans l'immobilier. Identifier les équipements et outils nécessaires. Préparer un bien pour une prise de vue optimale. Réaliser des prises de vue 360° avec un smartphone. Créer des visites immersives à l'aide de logiciels adaptés. Documenter l'état d'un bien pour des états des lieux numériques. Diffuser les visites virtuelles sur les portails immobiliers et réseaux sociaux. Utiliser les visites virtuelles comme argument de vente pour attirer des clients vendeurs. Gérer efficacement plusieurs projets de visites virtuelles. Monétiser les visites virtuelles en les proposant comme service supplémentaire.

## Contenu et modalités d'organisation

Module 1 : Comprendre les Enjeux des Visites Virtuelles dans l'Immobilier Avantages pour les agents et les clients. Études de cas et retours d'expérience. Différenciation face à la concurrence. Module 2 : Équipements et Applications Recommandés Matériel requis pour capturer des visites de qualité avec un smartphone. Comparaison des logiciels de création de visites virtuelles (Matterport, Kuula, P360). Accessoires pour améliorer la qualité visuelle. Module 3 : Préparer un Bien Immobilier pour une Visite Virtuelle Techniques de mise en valeur des espaces (rangement, éclairage, home staging). Erreurs à éviter (zones encombrées, éclairage insuffisant). Organisation du parcours pour une visite fluide. Module 4 : Capturer une Visite Virtuelle avec un Smartphone Techniques pour des prises de vue 360° efficaces. Réglages des applications pour une meilleure qualité d'image. Astuces pour éviter les défauts visuels (perspectives, flous). Module 5 : Créer une Visite Virtuelle Professionnelle Importation et montage des images dans des logiciels dédiés. Ajout de points interactifs (descriptions, vidéos, liens). Personnalisation pour renforcer l'image de l'agence. Module 6 : Réaliser des États des Lieux Virtuels Utilisation de la visite virtuelle pour documenter l'état des biens. Annotation des éléments importants (usures, équipements). Exportation et partage avec les locataires ou propriétaires. Module 7 : Diffuser les Visites Virtuelles Intégration dans les annonces immobilières (SeLoger, Bien'ici, réseaux sociaux). Optimisation pour une navigation fluide sur smartphones et ordinateurs. Création de QR codes pour un accès rapide via flyers ou affichages. Module 8 : Utiliser les Visites Virtuelles comme Argument Commercial Mettre en avant ce service pour attirer des propriétaires vendeurs. Démontrer les gains de temps et la valorisation du bien. Inclure les visites virtuelles dans les stratégies de prospection. Module 9 : Gérer Plusieurs Projets de Visites Virtuelles Organisation des fichiers et workflow pour chaque bien. Gestion des délais de livraison pour les clients. Création d'une routine pour standardiser le processus. Module 10 : Monétiser les Visites Virtuelles Proposer des visites virtuelles comme

...  
Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

## Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

## Et après ?

Suite de parcours

**Non renseigné**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00559357	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Mérignac (33)	EVOLUTION5		Non éligible	FPC