

Durée de la formation : 1 jour – 7 heures

Public : Toute personne concernée par les métiers de l'architecture, de l'immobilier, de l'aménagement, de l'agencement, des TPE et PME œuvrant pour le bâtiment.

Prérequis : Aucune connaissance préalable requise – Préférable de posséder un appareil photo bridge, compact ou reflex.

Coût : sur devis – financement possible

Information et inscription : 09 53 34 75 73 • formation@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

LES OBJECTIFS :

Savoir régler un appareil photo

Comprendre les principes de la prise de vue photographique

Connaître les règles du cadrage et de la composition d'une image

Réaliser une prise de vue intérieur et extérieur

Commercialiser un bien immobilier par l'image

PROGRAMME :

1/ Cadrage et Composition

Les principales règles de composition

Savoir lire une image, perspectives, diagonales, points de forces, ligne de fuite

Mise en valeur des volumes, architecture, luminosité

La photo immobilière : les erreurs à ne pas commettre en termes de composition

2/ Bien utiliser son appareil photo

Comment choisir son appareil photo (Reflex / Bridge / Compact)

Quel objectif / zoom pour la photo immobilière

Sensibilisation au mode manuel (ouverture / vitesse / iso)

Découverte des différents modes de prise de vue en fonction du matériel utilisé

Comment régler sa sensibilité

Régler sa balance des blancs

Les erreurs techniques lors de la prise de vue

3/ Exercices pratiques

Respect des angles de prise de vue

Réglage en fonction des conditions de prise de vue

Mise en avant des éléments portant une plus-value au bien

Valorisation de l'espace

4/ Notion de home staging

Rangement rapide de l'espace à photographier
Mise en valeur des éléments présents par la décoration
Mise en valeur de l'extérieur (Jardin, Terrasse, Balcon)

5/ Utilisation des photos

Le traitement / tri / recadrage des photos

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et démonstrations d'outils.
Études de cas concrets et mises en situation.
Exercices pratiques et travaux en groupe.
Évaluation continue des acquis.

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction.
Tests de mise en application des outils abordés.
Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.