

« L'IA au service de l'immobilier »



Libérez du temps et gagnez en efficacité grâce à l'intelligence artificielle !

Cette formation vous initie à des outils d'IA pour simplifier vos activités immobilières : créer des annonces percutantes, analyser le marché, optimiser la relation client et automatiser les tâches répétitives. Concentrez-vous sur l'essentiel : accompagner vos clients et développer votre portefeuille.

Cette formation leur permettra :

- De découvrir des outils d'IA adaptés aux besoins du secteur immobilier, qu'il s'agisse de rédiger des annonces plus percutantes, d'analyser les opportunités du marché ou de centraliser les informations clients.
- De créer et d'utiliser des prompts efficaces pour automatiser les tâches répétitives, comme la génération de supports marketing, la préparation d'argumentaires de vente ou le suivi régulier des offres disponibles.
- D'améliorer la gestion du temps grâce à des solutions technologiques simples et accessibles, afin de se consacrer davantage aux négociations, aux visites et à la relation client.

En intégrant l'IA dans leurs pratiques, vos équipes pourront se concentrer sur les missions à forte valeur ajoutée et renforcer leur positionnement sur le marché immobilier. Une opportunité incontournable pour moderniser vos processus et accroître votre efficacité opérationnelle.

Objectifs globaux :

À l'issue de ces 2 jours, les participants seront capables de :

- Comprendre les concepts fondamentaux de l'Intelligence Artificielle (IA) et son impact sur l'immobilier.
- Identifier les acteurs clés et les outils pertinents, notamment les IA conversationnelles (ex : ChatGPT).

- Élaborer et structurer des prompts efficaces pour différents besoins du métier de mandataire immobilier.
 - Mettre en pratique l'IA dans la création d'annonces immobilières, la communication sur les réseaux sociaux, la négociation, la veille, et la synthèse de documents.
 - Repartir avec une boîte à outils opérationnelle de prompts directement utilisables.
-

Public cible :

Agences ou Mandataires immobiliers en activité.

Prérequis :

Être en activité en tant que mandataire immobilier pour une agence immobilière.

Durée : 2 jours (14h total : 7h/jour)

Méthodes pédagogiques : Apports théoriques, démonstrations, ateliers pratiques, exercices individuels et en groupe, QCM d'évaluation.

Outils pédagogiques : Supports numériques (PDF, PowerPoint), accès à ChatGPT (ou équivalent), QUIZZIZ pour évaluation.

Programme détaillé

33id AMIFOR, déclaré DREETS Normandie sous le numéro d'activité 25140257614 Adresse : 1 rue des Cultivateurs 14840 CUVERVILLE n° Siren : 751943317 - TVA : FR 93751943317 - NAF 7021Z

Jour 1 : Découvrir les bases de l'IA et ses applications dans l'immobilier (7h)

Objectif de la journée :

Assimiler les bases de l'intelligence artificielle et du prompting, comprendre l'environnement de l'IA conversationnelle, et s'exercer à élaborer des prompts simples, afin de poser les fondations nécessaires à la création d'une boîte à outils spécialisée le lendemain.

0. Introduction (30 min)

- Présentation du formateur et des participants
- Recueil des attentes, présentation des objectifs de la formation
- Tour de table rapide pour évaluer le niveau initial

1. Comprendre l'IA et son contexte (1h30)

- Historique et définitions de l'IA
- Les acteurs clés de l'IA et panorama des outils (start-ups, plateformes, big tech)
- Statistiques et tendances du marché de l'immobilier sous l'influence de l'IA

2. Bases du Prompting (1h30)

- Qu'est-ce qu'un prompt ? Rôle et importance dans les interactions IA
- Règles de base pour créer un prompt efficace : clarté, spécificité, contexte
- La structure du "prompt parfait" (7 étapes)
- Exercices pratiques : réaliser des prompts simples sur ChatGPT et comparer les résultats

Pause déjeuner (1h)

3. Prise en main initiale des outils (2h30)

- Découverte de l'interface ChatGPT et de ses fonctionnalités

- Exemples d'applications dans l'immobilier :
 - Rédaction d'e-mails, d'annonces, préparation de scripts de visites
 - Optimisation du temps (planification, organisation)
- Exercices pratiques :
 - Rédiger une annonce immobilière à partir d'informations fournies
 - Générer un argumentaire de vente ciblé
- Discussion sur l'interprétation des réponses de l'IA, ajustement de prompts pour obtenir de meilleurs résultats

4. Synthèse et évaluation de la première journée (30 min)

- Récapitulatif des points clés
- QCM (une dizaine de questions) pour valider les acquis de J1
- Présentation de l'objectif de la J2 : passer de la théorie à la création d'une véritable boîte à outils opérationnels de prompts

Jour 2 : Construisez et repartez avec votre boîte à outils IA clé en main (7h)

Objectif de la journée :

Constituer une "prompt-thèque" adaptée au métier de mandataire immobilier, en travaillant sur des cas concrets et variés (annonces, réseaux sociaux, négociation, veille, synthèse de documents).

0. Introduction de la journée (15 min)

- Rappel des acquis de J1
- Présentation du concept de "Prompt Lab" pour J2
- Présentation des livrables finaux (fichier de prompts, guide pratique)

1. Rappel des fondamentaux du prompt (45 min)

- Brève synthèse des techniques de prompting vues en J1
- Conseils pour adapter un prompt générique à un contexte métier spécifique

2. Atelier "Annonces immobilières" (1h30)

- Défi : créer le prompt parfait pour générer une annonce immobilière impactante
- Démarche :
 - Le formateur présente un prompt de base, amélioration itérative avec le groupe
 - Chaque participant crée son propre prompt, le teste, l'ajuste
- Résultat : au moins 2 modèles de prompts par participant, prêts à l'emploi

3. Atelier "Communication réseaux sociaux" (45 min)

- Défi : générer des posts pertinents pour Facebook, Instagram, LinkedIn
- Procédure :
 - Présentation d'un prompt-type, puis adaptation par les participants
 - Test et partage des meilleurs prompts
- Résultat : un set de prompts pour communiquer efficacement et rapidement sur les réseaux

Pause déjeuner (1h)**4. Atelier "Négociation avec l'arbre de pensée" (1h)**

- Défi : construire un prompt permettant de gérer la négociation (ex : baisse de prix) en anticipant les objections

- Méthode :
 - Démonstration par le formateur, puis création par les participants
 - Simulation de négociations avec ChatGPT jouant le rôle du vendeur
- Résultat : un "prompt-arbre" prêt à être utilisé en situation de négociation

5. Atelier "Veille sur les biens et terrains disponibles" (45 min)

- Défi : créer un prompt pour obtenir une synthèse des nouvelles opportunités immobilières
- Les participants élaborent un prompt qui, sur la base d'informations simples (quartier, type de bien), génère un mini-rapport
- Résultat : un prompt permettant une veille régulière et automatique

6. Atelier "Synthétiser un document professionnel" (30 min)

- Défi : créer un prompt pour résumer un document RGE (ou autre) en quelques points clés
- Exercice :
 - Fourniture d'un extrait de texte, création du prompt, test
- Résultat : un modèle de prompt pour synthétiser n'importe quel document

7. Intégration et finalisation de la boîte à outils (30 min)

- Les participants réunissent tous leurs prompts (annonces, réseaux sociaux, négociation, veille, synthèse)
- Le formateur fournit un récapitulatif consolidé, avec des conseils pour adapter et enrichir la "prompt-thèque"
- Discussion sur la manière d'utiliser et faire évoluer cette boîte à outils dans le temps

8. Évaluation et conclusion (15 min)

- QCM final (environ 15 questions via QUIZZIZ) pour valider les acquis de la formation complète
- Tour de table, questions/réponses

- Remise des attestations et des livrables (prompts, guides, supports)

Résultats attendus

À la fin de cette formation de 2 jours, les participants :

- Possèdent les connaissances de base de l'IA et de son usage dans l'immobilier.
- Savent structurer et utiliser efficacement des prompts pour différents cas d'usage métier.
- Disposent d'une boîte à outils concrète, testée en atelier, prête à être appliquée dès leur retour sur le terrain.
- Ont évalué et validé leurs acquis via des QCM et des travaux pratiques.

Matériel utilisé :

- Ordinateurs connectés à Internet (avec accès à ChatGPT)
- Vidéoprojecteur ou écran
- Tableau blanc / carton
- Supports de formation (PowerPoint, Padlet interactif)

Modalités d'évaluation :

- QCM interactifs via QUIZZIZ (évaluations formatives et finales)
- Exercices pratiques et mises en situation avec analyse des résultats
- Auto-évaluation orale en début et fin de journée

"Participez à cette formation pour révolutionner votre quotidien de mandataire immobilier grâce aux outils d'IA, gagner en efficacité et consacrer plus de temps à vos clients et à votre

Détails et tarifs

Pour répondre aux besoins spécifiques de vos équipes, le nombre de participants est volontairement limité, garantissant ainsi des journées dynamiques et pleinement personnalisées.

Tarif individuel :

- **200 € par participant et par journée** , avec un minimum de 5 à 10 participants requis pour organiser la session.
- Le financement de cette formation peut être pris en charge par votre OPCO, sous réserve d'éligibilité.

Détail du coût par journée :

Chaque journée de formation inclut bien plus que les heures d'animation en présentiel. Voici les éléments pris en compte :

- **Ingénierie de formation** : Analyse des besoins, création d'un programme sur mesure et sélection des supports pédagogiques adaptés.
- **Préparation** : Conception des activités, des ateliers interactifs et des outils d'évaluation pour garantir un apprentissage efficace et stimulant.
- **Animation** : Formation en présentiel avec une pédagogie participative et des exercices pratiques adaptés au contexte des participants.
- **Évaluation** : Analyse des retours des participants, évaluation des acquis et recommandations pour consolider les compétences développées.

Ces étapes invisibles mais essentielles assurent une expérience d'apprentissage de qualité, adaptée aux attentes des participants et immédiatement applicable dans leur contexte professionnel.

Informations complémentaires :

- **Coût par journée** : Net de TVA, couvrant l'ensemble des étapes décrites ci-dessus.

Pour toute question ou besoin spécifique, je reste à votre disposition pour affiner l'approche selon vos attentes.



Contact :

33id AMIFOR, centre de formation Certifié Qualiopi

Tél : 06 47 69 97 33 / amifor@33id.fr / www.amifor.eu