

Intelligence artificielle et transaction immobilière

FORMATION PROFESSIONNELLE • IMMOBILIER & IA

7 heures

Une journée

Présentiel

Saint-Maur-des-Fossés

390 €

Exonéré de TVA

Une journée pratique pour utiliser les assistants IA avec méthode à chaque étape de la transaction immobilière. Vous travaillez sur des situations concrètes et produisez des supports réutilisables, avec un contrôle humain systématique de leur qualité et de leur confidentialité.

Public et prérequis

Mandataires et conseillers immobiliers en activité, débutants ou confirmés. Une première session de découverte est recommandée, mais non obligatoire. Être professionnel de l'immobilier et posséder des notions de base sur l'intelligence artificielle.

Prévoir un ordinateur portable avec son chargeur et un accès à au moins un assistant IA : ChatGPT, Gemini ou Claude, par exemple.

Objectifs pédagogiques

- Cadrer et sécuriser l'usage des assistants IA : confidentialité, méthode et contrôle qualité.
- Utiliser une structure de consigne réutilisable et contrôler les réponses obtenues.
- Créer des scripts de prospection et de relance ; préparer un rendez-vous vendeur.
- Produire une trame d'avis de valeur et un argumentaire prix.
- Rédiger une annonce et des contenus adaptés aux différents canaux.
- Créer une page de conversion Mandat ou Acquéreur et une séquence de suivi.

La formation soutient votre progression professionnelle ; elle ne garantit ni recrutement, ni chiffre d'affaires, ni résultat commercial.

Un programme ancré dans la pratique

01 • Fondamentaux et cadrage des assistants IA

Paramétrage, confidentialité, prévention des erreurs, structure de consigne réutilisable et contrôle qualité. Identifier les données à protéger et les réponses à vérifier.

02 • Prospection et prise de contact

Scripts d'appel, SMS, messages LinkedIn, variantes selon les interlocuteurs et traitement des objections.

03 • Qualification vendeur et préparation du rendez-vous

Trame de découverte, questions clés, préparation du rendez-vous et compte rendu clair et professionnel.

04 • Avis de valeur assisté et argumentaire prix

Trame d'avis de valeur, stratégie de prix et gestion des écarts entre les attentes du vendeur et le marché. Le professionnel conserve la responsabilité de son analyse.

05 • Mise en vente et contenus multicanaux

Annonce, accroches, contenus pour les portails et les réseaux sociaux, et script de présentation vidéo.

06 • Atelier page de conversion

Promesse, éléments de réassurance, questions fréquentes, formulaire, ressource à télécharger et séquence de relance pour les projets vendeurs ou acquéreurs.

07 • Visites, relances et négociation

Fiche de visite, messages de suivi, scripts de négociation et plan d'action sur sept jours avec indicateurs de suivi.

Organisation et inscription

Pédagogie et évaluation

Formateur : Renato Ponzio, professionnel de l'immobilier et formateur. L'approche associe démonstrations, exercices pratiques et production de livrables directement utilisables. Chaque participant travaille avec son ordinateur et un assistant IA.

L'évaluation repose sur les livrables réalisés : scripts de prospection et de relance, trame de rendez-vous vendeur, avis de valeur assisté, annonce, page de conversion et plan d'action. Les productions font l'objet d'un contrôle de cohérence, de conformité et de qualité.

Ce programme est distinct des deux formations certifiantes RS7064 et RS7149 présentées dans le catalogue.

Tarif et accès

Tarif : 390 € par participant, exonéré de TVA. Paiement en 4 fois sans frais par chèques, sur demande auprès du centre ; les modalités et le calendrier d'encaissement sont communiqués avant accord. Le paiement en ligne par carte constitue un parcours distinct.

Une prise en charge peut être étudiée selon votre situation et l'accord du financeur. Contactez l'équipe avant de régler. Cette formation n'est pas présentée comme éligible au CPF.

Délai d'accès indicatif : environ un jour, selon les disponibilités et après validation de l'inscription. Consultez les sessions sur le site ; si aucune date n'est publiée, demandez à être informé de la prochaine session. Cette demande ne vaut pas inscription.

Lieu et accessibilité

Salle de formation - accueil des stagiaires :

9 avenue de l'Alma, 94210 Saint-Maur-des-Fossés.

Les dates, horaires et le lieu retenu sont précisés dans la convocation.

Les besoins spécifiques sont étudiés avant l'entrée en formation. Des adaptations des supports, de leur lisibilité et des modalités peuvent être étudiées avec le centre. **Référent handicap : Gérard Barbara**, gerard.barbara@lesformateursimmo.com. Demandez un échange sans transmettre de donnée médicale dans le formulaire général.

Votre contact

contact@lesformateursimmo.com • lesformateursimmo.com

Adresse administrative et fiscale : 34 avenue des Perdrix,
94210 Saint-Maur-des-Fossés.

Consultez les CGV, le règlement intérieur et la politique de confidentialité disponibles sur le site avant votre inscription.