



## FORMATION OBLIGATOIRE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

DECRET N° 2016-173 DU 18 FEVRIER 2016

### INTITULÉ DE LA FORMATION :

### UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE 2025 POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ

<b>PRÉ-REQUIS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier mentionnée à l'article 1er du décret du 20 juillet 1972 ou lorsqu'il s'agit de personnes morales, leur représentant légal et statutaire.</li> <li>❖ Les personnes mentionnées au dernier alinéa de l'article 3 de la loi du 2 janvier 1970 qui assurent la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau.</li> <li>❖ Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</li> <li>❖ Une connexion internet pour les formations à distance.</li> </ul>
<b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b>	<p><b>Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016</b> relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier qui a pour objectif la mise à jour et le perfectionnement des connaissances et des compétences nécessaires à l'exercice de la profession.</p>
<b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Appréhender les fonctionnalités de ChatGPT pour une intégration professionnelle</li> <li>➢ Développer des compétences pratiques à l'usage de ChatGPT pour gagner du temps dans votre activité.</li> <li>➢ Savoir cibler vos contenus à votre relationnel client/prospect</li> </ul>
<b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)</b>	<p>I. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Visio ZOOM) – Cas pratiques par mail</p>
<b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)</b>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures sur <b>4 demies journées</b></p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : <b>de 9h à 13h</b></p>
<b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation (Test sur application Kahoot ou par mail)</li> <li>2. Évaluation par l'intervenant en cours et en fin de session dans le cadre de notre procédure qualité : atteinte des objectifs de la formation. (Kahoot ou Exercices pratiques à rendre – Ateliers)</li> <li>3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers)</li> <li>4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents.</li> <li>5. Évaluation des acquis, dit "à froid", un à deux mois après la formation (Test envoyé par mail) conformément aux critères qualité définis par la Loi (décret n°2015-790 du 30 juin 2015).</li> </ol>
<b>INTERVENANTS</b>	<p>- Experte formatrice spécialisée : + de 15 ans d'expérience</p>
<b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Attestation de fin de formation</li> <li>✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)</li> </ul>
<b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 100% des professionnels et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 97.67% des professionnels de l'immobilier et stagiaires apprécient cette formation, calculé à partir de 172 avis entre le 13/05/2019 et le 31/12/2023.</li> </ul>

<b>HANDICAP (Nous consulter)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle.</li> <li>➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivie à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter.</li> <li>➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53</li> </ul>
<b>TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif)</li> <li>- Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning</li> <li>- Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences</li> <li>- Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage</li> <li>- Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)</li> </ul>
<b>DÉLAI D'INSCRIPTION</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.</li> </ul>

## PROGRAMME DE FORMATION

### \*PRÉSENTATION :

- Remise du livret d'accueil et du règlement intérieur
- Présentation des apprenants et du formateur
- Présentation du déroulé de la formation et des objectifs à atteindre

### \*PRÉ-TEST DE CONNAISSANCES

### LES ATELIERS PRATIQUES :

- Adapter l'attractivité de ses annonces à la cible
- Optimiser la gestion relationnelle client et gagner du temps (rédaction mails, compte rendus, préparation à des négociations, gestion des objections, création de présentation, fournir des recommandations ciblées, créer des chatbots...)
- Trouver rapidement des informations : faciliter la lecture, l'interprétation et l'analyse de documents et de données
- Créer des contenus de marketing digital efficaces (calendrier éditorial, brainstorming d'idées, préparation de jeux concours, création d'images, script vidéo, ...)
- Rédiger des articles de blog, des informations pour un guide, une newsletter ou des séquences d'emails
- Créer des accroches pour vos campagnes marketing, flyer, titres de vidéos
- Mettre en place ses propres Chatbots personnalisés
- Premiers pas et démarrage
- Formulation de prompts efficaces
- Mise en place de Chatbots personnalisés
- Limites, réglementation et perspectives

### OBJECTIFS :

- Stratégies de communication et de prospection
- Synthèses et analyses de données
- Gestion du temps et augmentation de la productivité
- Amélioration de la relation clients
- Renforcement de son expertise et entraînements

### Conclusion

- Questions/Réponses
- Evaluation des connaissances acquises durant la formation
- Evaluation de la formation