



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 IMMOBILIÈRE

PRÉ-REQUIS	❖ 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. ❖ 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. ❖ 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. ❖ Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle. ❖ Une connexion internet pour les formations à distance.
OBJECTIF REGLEMENTAIRE	Valider les formations obligatoires des Professionnels de l'immobilier : Décret n° 2016-173 du 18 février 2016 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.
OBJECTIFS PEDAGOGIQUES	➤ Appréhender les IA génératives (ChatGPT, Gemini, Mistral, Perplexity) et IA images pour une intégration professionnelle ➤ Développer des compétences pratiques à l'usage de ces IA pour gagner du temps et de la pertinence dans votre activité ➤ Mettre en place vos stratégies de création de contenus, de ciblage et d'analyses à l'aide des assistants IA
MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE (précisés dans la convention)	I. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.
DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION (précisés dans la convention)	DATES : définies dans la convention DURÉE : 16 heures sur 4 demies journées HORAIRES VISIO/SALLE : de 9h à 13h
MÉTHODES PEDAGOGIQUES	1. Mesure du degré des connaissances et/ou test de positionnement avant le début de la formation 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) 3. Évaluation par les participants en fin de session sur l'intervenant, le contenu et les moyens pédagogiques (questionnaire mail ou papiers) 4. Envoi de vidéos sur le contenu de la formation, des liens internet et des documents. 5. Evaluation 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).
INTERVENANTS	- Experte formatrice spécialisée : + de 15 ans d'expérience

ATTESTATION ET ASSIDUITÉ	✓ Attestation de fin de formation ✓ Feuilles de présence et/ou relevés de connexion.(précisé dans la convention)
TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION	❖ 100% des professionnels et stagiaires ont réussi cette formation. ❖ 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.
HANDICAP (Nous consulter)	➤ A distance : Non accessible aux personnes avec déficience auditive et/ou visuelle. ➤ En présentiel : si la salle de formation est non conforme à la mobilité réduite : formation pouvant être suivi à distance (e-learning ou visioconférence), nous consulter. ➤ Référent handicap EFODI : Louis FUMAZ – 07 81 63 15 53
TARIFS (Nous consulter selon les options souhaitées)	- Selon le nombre de participants à la commande (individuel ou collectif) - Selon le mode de dispense souhaité : Visio/Salle/e-learning - Selon la personnalisation du programme souhaité : découpage et préférences - Selon la durée souhaitée en corrélation avec le nouveau découpage - Selon l'option choisi « suivi formation pendant 1 an » avec le formateur (hotline)
DÉLAI D'INSCRIPTION	- 48h avant le début des sessions Visioconférences et salle sous réserve du nombre de place disponible.

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
- Création de prompts spécifiques aux images
- Démonstration d'outils de génération d'images, vidéos et graphiques (Midjourney, DALL-E, Microsoft, Adobe, Canva, ...)

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