



**INTITULÉ DE LA FORMATION :**

**UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE 2026 POUR OPTIMISER SON ACTIVITÉ IMMOBILIERE**

<p><b>PRÉ-REQUIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Les titulaires de la carte professionnelle en immobilier</b> 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>❖ <b>Les salariées, mandataires indépendants ou agents commerciaux</b>, habilités par le titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier.</li> <li>❖ <b>Les demandeurs d'emploi ou salariés en reconversion professionnelle.</b></li> <li>❖ <b>Une connexion internet pour les formations à distance.</b></li> </ul>
<p><b>OBJECTIF REGLEMENTAIRE</b></p>	<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>
<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Découvrir et comparer les IA génératives vraiment utiles en immobilier</li> <li>➤ Gagner du temps sur la rédaction, l'analyse, la prospection et la communication</li> <li>➤ Exploiter des documents et des données métier beaucoup plus efficacement</li> <li>➤ Utiliser des assistants prêts à l'emploi et apprendre à créer les siens</li> <li>➤ Structurer une pratique plus productive et mieux cadrée</li> </ul>
<p><b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET MODE DE DISPENSE</b></p>	<p>I. A DISTANCE en Visioconférence : Supports documentaires numériques (logiciel Viso ZOOM) – Cas pratiques par mail - Test sur Application Kahoot.</p>
<p><b>DATES, DURÉE ET HORAIRES DE FORMATION</b></p>	<p>DATES : définies dans la convention</p> <p>DURÉE : 16 heures sur <b>4 demi-journées</b></p> <p>HORAIRES VISIO/SALLE : <b>précisés dans la convention</b></p>
<p><b>MÉTHODES PEDAGOGIQUES</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mesure du degré des connaissances 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. (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 des documents après la formation.</li> <li>5. <b>Suivi technologique IA sur chaque année et proposition de formation d'évolution</b></li> </ol>
<p><b>INTERVENANTS</b></p>	<p>- Experte formatrice spécialisée : + de 15 ans d'expérience</p>
<p><b>ATTESTATION ET ASSIDUITÉ</b></p>	<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>
<p><b>TAUX DE RÉUSSITE TAUX DE SATISFACTION</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ 98% des professionnels de l'immobilier et stagiaires ont réussi cette formation.</li> <li>❖ 99,50% des professionnels de l'immobilier ont apprécié les formations IA, calculé à partir de 310 avis jusqu'au 31/12/2025.</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>➤ Coordinateur 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 choisie « 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

### PLAN DE FORMATION

#### **Session 1 - Découverte et comparaison des IA génératives**

- Appréhender et comparer ChatGPT, Claude, Gemini, Mistral et Perplexity
- Comprendre ce que chaque outil peut apporter à un professionnel immobilier
- Prendre en main les interfaces et les bons réglages dès le départ
- Poser les bases de prompts efficaces, avec des astuces de gain de temps
- Réaliser de premiers usages concrets en communication, rédaction et analyse

**ATELIER :** prise en main des outils, démonstrations en direct et premiers exercices métier

#### **Session 2 - Analyse documentaire et données locales**

- Utiliser un outil fiable pour interroger des documents longs et volumineux
- Extraire rapidement l'essentiel de PLU, études, dossiers copro, documents commerciaux ou comptables
- Créer une base locale utile avec données marché, urbanisme, presse locale et sources institutionnelles
- Produire des analyses de secteur, des arguments de vente et des contenus locaux
- Exploiter ses documents pour l'avis de valeur, la conformité, la sélection acquéreur ou locataire et la veille terrain et concurrentielle

**ATELIER :** extraction, synthèse et exploitation de documents immobiliers concrets

#### **Session 3 - Assistants IA : utiliser les bons et créer les siens**

- Utiliser immédiatement des assistants prêts à l'emploi fournis pendant la formation
- Créer ses propres assistants à partir de ses fichiers, consignes, modèles et données métier
- Générer plus vite des posts, scripts vidéo, annonces et calendriers éditoriaux
- Produire des avis de valeur, réponses aux objections, plans de commercialisation et relances ciblées
- Construire des assistants utiles en vente, prospection, communication, DPE, copropriété ou suivi client

**ATELIER :** création d'un assistant immobilier personnalisé, directement réutilisable après la formation.

#### **Session 4 - Connecteurs, process IA et cadre à respecter**

- Connecter d'autres applications à ses outils d'IA
- Découvrir les nouveaux connecteurs comme celui de la Data Gouv (Base DVF, ADEME...)
- Générer des images, visuels et vidéos avec les bonnes méthodes, en évitant les pièges les plus fréquents
- Choisir les bonnes IA selon ses besoins, ses tâches et son niveau d'équipement
- Construire un process simple, efficace et conforme, notamment au RGPD

**ATELIER :** tests, démonstrations et mise en place de cas d'usage adaptés à l'activité immobilière.