NIVEAU 1 · 3 HEURES

Diffuser des annonces immobilières professionnelles

Comprendre la différence entre un assistant, une automatisation et un agent IA. Configurer son premier environnement de travail et produire ses annonces, ses publications et ses qualifications de prospects. Une demi-journée pratique, pensée pour les mandataires et les agents immobiliers.

DURÉE
3 heures
Une demi-journée, de 9h00 à 12h00, avec une pause.

TARIF
550 € HT / pers.
Financement OPCO possible via nos partenaires Qualiopi.

PARTICIPANTS
Jusqu'à 10
Groupes restreints pour favoriser les interactions.

MODALITÉ
Hybride
Présentiel Toulouse ou distanciel selon vos besoins.

PRÉREQUIS
Aucun
Un compte ChatGPT ou Claude, même gratuit, suffit pour suivre.

MATÉRIEL REQUIS
Ordinateur
Ordinateur fonctionnel à apporter par chaque participant.

Objectifs et compétences visées

- Distinguer un assistant, une automatisation et un agent IA, et savoir lequel mobiliser pour quelle tâche
- Configurer un environnement IA réutilisable : projet, consignes, compétences et outils connectés
- Produire une annonce et des publications adaptées à chaque réseau à partir d'une fiche de bien
- Qualifier les demandes entrantes et préparer ses rendez-vous avec des informations vérifiées
- Repérer les erreurs de l'IA et sécuriser ses usages au regard de l'IA Act
- Repartir avec un premier usage applicable dès le lendemain sur un bien réel

Public concerné

Mandataires immobiliers, agents immobiliers, négociateurs, responsables d'agence et dirigeants de réseaux souhaitant intégrer l'IA dans leur quotidien commercial, de la prise de mandat à la signature.

Prérequis : aucune connaissance technique requise. La formation part de vos outils actuels et de vos biens réels, sans prérequis en intelligence artificielle.

Programme détaillé · 4 modules · 3 heures

1 Comprendre : contexte, posture et IA générative · 40 min

- Pourquoi l'IA devient un sujet d'exécution et de conformité
- IA Act : l'obligation de littératie IA depuis le 2 février 2025
- Ce que l'IA générative sait faire, et ce qu'elle ne sait pas faire
- La bonne posture : ni dispersion dans les outils, ni attentisme

2 Distinguer : assistant, automatisation, agent · 40 min

- Trois réalités à ne pas confondre, et la limite propre à chacune
- L'anatomie d'un agent : consignes, contexte, outils, mémoire, sous-agents
- Ce qui a changé entre 2023 et 2026
- Forces, limites et cadrage des agents dans un métier réglementé

3 Configurer et produire · 45 min

- Créer son projet « Mon activité immobilière » : secteur, ton, consignes, références
- Connecter ses outils du quotidien : messagerie, agenda, espace de stockage
- Décortiquer un style de publication et l'enregistrer comme méthode réutilisable
- Créer sa compétence « Publication d'un bien » et la tester sur un second bien

4 Convertir et sécuriser · 55 min

- Du mandat à la publication validée : un bien, plusieurs réseaux
- Qualifier une demande entrante et automatiser la prise de rendez-vous
- Observer la concurrence pour définir son style : la bibliothèque publicitaire Meta
- Hallucinations, biais et confidentialité : la règle de relecture systématique
- Veille réglementaire : DPE, diagnostics, loi Alur, encadrement des loyers

Méthodes mobilisées

- Alternance d'apports méthodologiques et de démonstrations en direct
- Ateliers pratiques sur des fiches de biens réelles ou anonymisées
- Travail sur son propre portefeuille, pas sur des exemples théoriques
- Chaque participant dispose d'un ordinateur pendant toute la formation
- Support de formation remis à l'issue de la session

Chaque participant repart avec

- Son projet IA configuré pour son activité immobilière
- Sa compétence « Publication d'un bien » enregistrée et testée
- Un modèle d'annonce et de publication adapté à chaque réseau
- Sa trame de qualification des demandes entrantes
- Un premier usage à mettre en application dès le lendemain

Sanction / Validation : une attestation de fin de formation sera remise.

Évaluation des acquis

Évaluation continue

Via les livrables produits à chaque atelier tout au long des 3 heures.

Mise en situation

Chaque participant produit une publication complète sur un bien de son portefeuille.

Questionnaire

Satisfaction et feedback à chaud pour l'amélioration continue.

Accessibilité

> Les personnes dont la situation nécessite une adaptation sont invitées à nous contacter directement afin de trouver les solutions les mieux adaptées.

Réserver cette formation

Réponse sous 48 h · Jusqu'à 10 personnes par groupe · Dates flexibles

contact@propulsion-ia.services

propulsion-ia.services/formations