

De l'annonce à la signature: intégrer l'IA pour se concentrer sur la relation humaine

PRÉSENTIEL

INTER ENTREPRISE

Objectif de formation

Permettre aux professionnels de l'immobilier de maîtriser l'intelligence artificielle générative pour transformer leurs pratiques quotidiennes et améliorer significativement leurs performances. L'objectif est d'offrir une compréhension solide des applications concrètes de l'IA dans le métier d'agent immobilier, de l'estimation à la transaction, en passant par la création d'annonces, la prospection et la négociation. À l'issue de la formation, les participants seront autonomes dans l'utilisation des outils IA appliqués à l'immobilier, capables de créer des assistants IA personnalisés pour optimiser l'ensemble de leur activité.

Programme

JOUR 1 : FONDAMENTAUX ET CRÉATION DE CONTENU

Socle commun IA

Compréhension de l'IA générative : LLM, fonctionnement, limites et opportunités
Configuration professionnelle : paramétrage des outils et choix selon les besoins
Bonnes pratiques : sécurité des données, RGPD et conformité
Prompt Engineering : méthodologie RCTFC et techniques avancées
Connexion aux outils

Annonces et visuels

Assistance à l'estimation immobilière avec l'IA : analyse de données et comparatifs
Rédaction d'annonces immobilières performantes adaptées aux cibles (acheteurs, locataires, investisseurs)
Optimisation d'annonces existantes
Recyclage de contenu : générer de nouvelles versions à partir de textes existants
Retouche photo et home staging virtuel avec l'IA
Construction de sa base de connaissances immobilière

JOUR 2 : PROSPECTION ET NÉGOCIATION

Prospection et relation client

Création de pitches de prospection personnalisés pour vendeurs potentiels
Emails de prospection et de suivi de visites optimisés
Création de contenu pour réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram)
Gestion des relances et rappels intelligents
Demandes d'avis clients optimisées

Négociation et suivi client

Aide à la négociation : construction d'argumentaires pour défendre un prix
Simulation d'offres et contre-offres avec l'IA
Analyse et réponses aux objections vendeurs et acheteurs
Suivi client intelligent : résumés automatiques des appels et visites
Gestion de l'historique client dans le CRM
Introduction aux agents vocaux IA : standardiste virtuel et rappel automatique des demandes d'estimation
Création d'un assistant immobilier personnalisé pour son activité

Infos pratiques

Type de formation

Formation continue

Public cible

Durée

2 Jours dont 14 Heures en centre

Tarif(s) net de taxe

960 € par stagiaire

Adresse

Saint Brieuc - CCI Formation

16 rue de Guernesey,
22000 Saint-Brieuc

<https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

Les conditions d'admission

Prérequis

Expérience en immobilier recommandée

→ Niveau d'entrée : Sans niveau spécifique

Le parcours de formation

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront capables de : Maîtriser les fondamentaux de l'IA appliqués à l'immobilier : Comprendre le fonctionnement des principaux modèles IA. Configurer et utiliser les outils adaptés à leurs besoins. Appliquer les bonnes pratiques de sécurité et RGPD. Optimiser l'estimation et la présentation des biens : Utiliser l'IA comme assistance dans l'estimation immobilière. Rédiger et optimiser des annonces immobilières performantes. Retoucher des photos et réaliser du home staging virtuel avec l'IA. Optimiser la prospection et la relation client : Créer des pitches de prospection personnalisés pour vendeurs et acheteurs. Rédiger des scripts d'appels et emails de prospection efficaces. Gérer les relances et le suivi client de manière optimisée. Maîtriser la négociation et le suivi : Construire des argumentaires IA pour défendre un prix. Analyser et répondre aux objections vendeurs et acheteurs. Assurer un suivi client intelligent avec résumés automatiques. Découvrir les agents vocaux pour la gestion des appels.

▶ PRÉSENTIEL

Modalités d'évaluations

Test de positionnement en entrée, auto-évaluations, évaluations pratiques, synthèse de progression, attestation de formation.

Modalités pédagogiques

70% de pratique, 30% de théorie. Ateliers guidés, apprentissage par l'action, suivi personnalisé, livrables concrets opérationnels.

Date et mise à jour des informations : 30/03/2026

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.cci-formation-bretagne.fr

Les sessions



Saint-Brieuc

- 23 et 24 avril 2026
- 16 et 17 novembre 2026
- Groupe & individuel : solutions personnalisées sur demande
- Inscription sur liste d'attente : contactez nous

Contacts



PÔLE FORMATION CONTINUE Saint Brieuc

fc@cotesdarmor.cci.fr

CCI Formation Côtes d'Armor - N° SIRET 182 200 055 000 16 - N° d'activité 5322P001722
16 rue de Guernesey, - 22000 Saint-Brieuc

Tél. : 02 96 78 70 34 - formation@cotesdarmor.cci.fr - <https://www.cci-formation-bretagne.fr/cotes-armor>

