

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE APPLIQUÉE À L'IMMOBILIER



Objectifs :

Découvrir les principes fondamentaux de l'IA appliqués à l'immobilier.

Comprendre le potentiel, les limites et les bonnes pratiques de l'IA.

Apprendre à utiliser des outils basés sur l'IA pour la prospection, l'automatisation, et la relation client.

♦ **Moyens pédagogiques :** Animation par un professionnel de l'immobilier exerçant à titre d'investisseur et promoteur. Cours projeté sur écran. Remise d'un support documentaire. Apports théoriques appuyés par des études de cas QCM en fin de formation. Chaque stagiaire sera muni d'un ordinateur ou d'une tablette de son choix.



Pré-requis : 1 an d'expérience

Carte T

CODE : I-11

Public concerné :

La formation s'adresse aux professionnels de l'immobilier souhaitant comprendre et utiliser l'IA pour améliorer leurs processus.

Action de formation :

Cette formation valide 7 heures de formation au titre du décret n°2016-173 du 18 février 2016.

Moyens de suivi de la formation :

En fin de journée, une évaluation à chaud est réalisée.

Trois mois après, le stagiaire reçoit un questionnaire lui permettant d'évaluer son application pratique.

1. Introduction à l'Intelligence Artificielle en Immobilier

Définition de l'IA et ses applications générales.

Focus sur les cas d'usage spécifiques au secteur immobilier.

Limites et enjeux éthiques de l'utilisation de l'IA.

2. Les Prompts : Clé pour Exploiter l'IA

Présentation des prompts simples :

Exemples : générer une description de bien immobilier, rédiger un email à un client.

Atelier pratique : tester des prompts simples sur ChatGPT.

Les prompts complexes :

Structuration des demandes pour obtenir des résultats précis et professionnels.

Techniques avancées pour personnaliser les réponses.

Atelier pratique : concevoir un prompt complexe.

Atelier pratique : concevoir un prompt complexe.

3. Comprendre les Modèles GPT

Présentation des GPT

Exemples d'utilisation en immobilier

Atelier : Utiliser un GPT

4. Automatisation avec l'IA : Gagner en Efficacité

Automatisation des tâches répétitives

Automatisation du suivi client

5. Prospection Optimisée par l'IA

Exemple de stratégie de prospection :

Utilisation de l'IA pour cibler les clients vendeurs ou acheteurs.

Création de messages commerciaux adaptés au profil des prospects.



Avantage « SAF » : Le "SAF" (service après-formation) permet au stagiaire de faire appel gratuitement, pendant une durée d'un an, au formateur pour toutes questions relatives à la formation suivie.

contact@immo-formation.fr