FORMATION PRATIQUE • 2 JOURS / 14 HEURES

# IMMO AI LAB

Retrouver vos opportunités commerciales et créer vos outils IA immobiliers.

## Votre session à Paris Nation

3 et 4 décembre 2026
790 € net de taxes / participant • Interentreprises
Adresse précise à communiquer

## Public et prérequis

dirigeants d'agence, négociateurs, mandataires et collaborateurs commerciaux immobiliers. Prérequis : savoir utiliser une messagerie, un navigateur et un tableur ; ordinateur personnel conseillé. Aucun prérequis IA.

## Objectifs opérationnels

identifier les cas d'usage de l'IA en prospection immobilière ; retrouver des opportunités dans des données autorisées ; fiabiliser une base prospects ; produire des communications commerciales vérifiées ; créer et tester des assistants IA adaptés ; organiser un suivi conforme.

## Les modalités pratiques

démonstrations, ateliers guidés, travaux en binôme, cas simulés et projet personnel. Jeux de données fictifs disponibles pour tous. Connexions Gmail/Outlook facultatives, selon compte, droits et politique interne. Aucun branchement API portail ni publication automatique promis.

Organisme certifié Qualiopi (actions de formation)

PROGRAMME DÉTAILLÉ • 14 HEURES EFFECTIVES

# Explorer et structurer

## 1. Cartographier ses opportunités — 1 h 30

Identifier les étapes d’un cycle vendeur/acquéreur, recenser les données disponibles, choisir les outils IA adaptés, cadrer la confidentialité.

Production : Carte des opportunités + assistant IA métier initial.

## 2. Retrouver les opportunités dans ses emails — 2 h

Rechercher des demandes d’estimation, visites sans suite, réponses oubliées et projets à réactualiser dans Gmail/Outlook, ou sur jeu fictif ; distinguer données réutilisables et exclues.

Production : Registre d’opportunités vérifiables et méthode de recherche réutilisable.

## 3. Reconstruire et nettoyer son portefeuille — 2 h

Importer un export autorisé, normaliser contacts, dédoublonner, qualifier vendeurs et acquéreurs, tracer source, date de contact et oppositions.

Production : CRM Excel / Sheets modèle avec statuts et checklist RGPD.

PROGRAMME DÉTAILLÉ • 14 HEURES EFFECTIVES

# Prospecter et communiquer

## 4. Prospecter et relancer intelligemment — 1 h 30

Construire scripts de contact, emails personnalisés soumis à validation, séquences de suivi, objections et prise de rendez-vous ; travailler sur des cas simulés.

Production : Kit de 12 relances + assistant de prospection.

## 5. Produire des annonces qui convertissent — 1 h 30

Structurer une fiche de bien et générer annonces, email acquéreur, publication sociale et fiche commerciale ; vérifier caractéristiques, DPE et mentions.

Production : Studio d’annonce : 4 formats et checklist qualité.

## 6. Préparer rendez-vous vendeurs et acquéreurs — 1 h 30

Bâtir questions de découverte, trame d’estimation, préparation de visite et questionnaire acquéreur ; synthétiser sans inventer de données.

Production : Kit rendez-vous + assistant de qualification.

PROGRAMME DÉTAILLÉ • 14 HEURES EFFECTIVES

# Construire et déployer

## 7. Construire son copilote IA immobilier — 2 h

Créer instructions de projet réutilisables dans ChatGPT ou Claude ; intégrer une base documentaire non sensible ; tester erreurs et limites.

Production : Copilote personnel + bibliothèque de 30 prompts.

## 8. Mettre en place un suivi opérationnel — 1 h

Créer pipeline simple, prochaines actions et rappels, tableaux de bord manuels ou automatisation légère facultative sans intégration de portails.

Production : Plan de suivi 30 jours + tableau d’actions.

## 9. Démontrer, évaluer, déployer — 1 h

Défi final, vérification des livrables, quiz et présentation d’un cas complet de la demande initiale à la relance.

Production : Kit personnel finalisé + plan d’action 30 jours.

POUR POURSUIVRE APRÈS LA SESSION

# Votre kit et les informations pratiques

## Le kit remis à chaque stagiaire

Guide illustré, CRM immobilier Excel/Sheets, modèles de relance, 30 prompts multi-outils, fiches de qualification, atelier annonces, plan d'action 30 jours, checklist de confidentialité et de qualité des contenus, instructions de copilote IA, exemples remplis et modèles vierges. Attestation de réalisation selon participation effective.

## Évaluation et suivi

Positionnement initial ; exercices intermédiaires ; épreuve finale contextualisée avec grille (exactitude, pertinence métier, conformité, autonomie) ; questionnaire de satisfaction ; attestation mentionnant les objectifs, contenus, durée et dates. Accessibilité : adaptations pédagogiques à organiser sur demande avant session.

## Formation continue immobilier — information importante

Le décret n° 2016-173 prévoit 14 h/an ou 42 h/3 ans et un lien direct avec l'activité immobilière. Le présent programme est conçu sur les aspects commerciaux et techniques du métier ; l'imputation exacte des heures lors du renouvellement de carte est appréciée au vu des justificatifs. Les obligations spécifiques de 2 h de non-discrimination et 2 h de déontologie sur trois ans ne sont pas couvertes par ce programme.

## Protection des données

Les participants utilisent prioritairement des informations fictives ou anonymisées. Toute utilisation de données réelles nécessite une base juridique appropriée, la vérification des durées de conservation, des oppositions, des autorisations d'accès et des conditions contractuelles des outils IA. Aucun envoi massif automatique n'est réalisé pendant la formation.

Source réglementaire : legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGITEXT000032086864/ · Prospection : cnil.fr/fr/la-prospection-commerciale