

LES FORMATEURS IMMO

9 avenue de l'alma 94100 Saint-Maur-des-Fossés
Email: contact@lesformateursimmo.com
Tel: 0661558750
<https://lesformateursimmo.com/>



IA ET LA TRANSACTION IMMOBILIERE - Loi Alur par Les Formateurs Immo

L'IA est déjà là. Dans l'immobilier, la différence se fera entre ceux qui la subissent... et ceux qui la maîtrisent pour gagner du temps, être plus pro et obtenir plus de résultats. Cette formation 7h en présentiel te montre comment utiliser les assistants IA (ChatGPT, Gemini, Claude...) avec méthode, sans textes génériques ni erreurs. On fait un cadrage rapide, puis on passe aux cas concrets 100% transaction. Et surtout : pour chaque étape (prospection, RDV vendeur, avis de valeur, annonce, landing page, relances, négociation), on utilise les outils IA les plus adaptés à la problématique, pas "un seul outil pour tout". Tu repars avec des livrables prêts à l'emploi : scripts d'appel et relances, trames RDV vendeur, avis de valeur assisté, annonce optimisée, landing page mandats/acquéreurs, et un plan d'action clair avec des indicateurs clés. L'IA te rend meilleur et plus efficace, mais elle ne remplacera jamais l'essentiel : la confiance et la relation humaine avec tes clients.

Durée: 7.00 heure(s) | 1.00 jour(s)

Version : 1 | Délais d'accès : 1 jour(s) | Modalité d'accès : INSCRIPTION SUR LANDING PAGE ET SITE LES FORMATEURS IMMO

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Profil du stagiaire

Aux mandataires et conseillers immobiliers en activité (débutants ou confirmés). Aux professionnels souhaitant intégrer l'IA de manière concrète et rentable dans leur quotidien. Aux profils ayant déjà suivi une session découverte (recommandé, mais non obligatoire);

Prérequis

Professionnel.les de l'immobilier avec notions de bases sur l'IA

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Cadrer et sécuriser l'usage des LLM / assistants IA en contexte immobilier (confidentialité, contrôle qualité, méthode)
- Utiliser une structure de prompts simple et réutilisable pour produire des contenus fiables, cohérents et conformes
- Créer des scripts de prospection et de relance (appel / SMS / LinkedIn) adaptés à différents scénarios
- Structurer un RDV vendeur (découverte + compte-rendu + plan d'action)
- Produire une trame d'avis de valeur assistée et un argumentaire prix convaincant
- Rédiger une annonce performante et décliner les contenus multi-canaux (portails + réseaux sociaux)
- Mettre en place une landing page "Mandat" (et une variante "Acquéreur") + une séquence de conversion

CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

Phase 1 – Fondamentaux & cadrage LLM / IA (rapide et efficace) Paramétrage, règles de confidentialité, méthode anti-erreurs, contrôle qualité, structure de prompt réutilisable, bonnes pratiques valables pour tous les assistants IA.

Phase 2 – Prospection & prise de contact (relationnelle) Scripts d'appel + variantes, SMS J0/J2/J7, messages LinkedIn, traitement des objections fréquentes.

Phase 3 – Qualification vendeur & préparation RDV Trame découverte, questions clés, préparation RDV, compte-rendu vendeur clair et professionnel.

Phase 4 – Avis de valeur assisté & argumentaire prix Trame d’avis de valeur, logique d’argumentation, stratégie prix, gestion des écarts vendeur/marché.

Phase 5 – Mise en vente : annonce + contenus multi-canal Annonce premium, accroches, déclinaisons portails/réseaux, script vidéo 30–45 secondes.

Phase 6 – Atelier Landing Page : attirer mandats + acquéreurs Structure de landing page, promesse, réassurance, FAQ, formulaire, lead magnet (check-list/mini-guide), séquence de relance (SMS + email) et organisation des leads.

Phase 7 – Visites, relances, négociation + plan d’action 7 jours Fiche visite, messages post-visite, scripts de négociation, routine hebdo et 3 indicateurs clés simples.

ORGANISATION

Formateur & Équipe Pédagogique

Professionnel de l’immobilier et formateur, avec une approche terrain et opérationnelle.

PONZIO Renato: Professionnel de l’immobilier et formateur, avec une approche terrain et opérationnelle.

Moyens pédagogiques et techniques

Avoir un accès à au moins un assistant IA / outil LLM (ex : ChatGPT, Gemini, Claude...). Tous ces IA ont des formules gratuites.

Venir avec son ordinateur portable (chargeur inclus).

Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

N/A (WEBINAIRE)

Certification/Diplôme

Résultats attendus à l'issue de la formation : À l’issue de la formation, les participants seront capables de : Cadrer et sécuriser l’usage des LLM / assistants IA en contexte immobilier (confidentialité, contrôle qualité, méthode) Utiliser une structure de prompts simple et réutilisable pour produire des contenus fiables, cohérents et conformes Créer des scripts de prospection et de relance (appel / SMS / LinkedIn) adaptés à différents scénarios Structurer un RDV vendeur (découverte + compte-rendu + plan d’action) Produire une trame d’avis de valeur assistée et un argumentaire prix convaincant Rédiger une annonce performante et décliner les contenus multi-canaux (portails + réseaux sociaux) Mettre en place une landing page “Mandat” (et une variante “Acquéreur”) + une séquence de conversion

Modalités d'obtention : N/A

Détails sur la certification : N/A

Qualité

Indicateurs de Résultats

N/A

Taux de satisfaction : 82%

Nombre de stagiaires : 16

Accessibilité

Nos formations sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. - Étude des besoins spécifiques des personnes en situation de handicap avant l’entrée en formation. - Adaptation des supports (mise à disposition en version numérique, taille des caractères, contrastes) lorsque cela est nécessaire. Contactez M. Renato Ponzio, notre référent handicap pour tout besoin : 0661558750

La formation “IA et Immobilier : un duo gagnant” permet aux professionnels de l’immobilier d’intégrer concrètement l’intelligence artificielle pour structurer leur activité et gagner en efficacité.