

Durée de la formation : 5 jours – 35 heures

Public : Agents immobiliers débutants en IA

Prérequis : Aucune connaissance préalable en IA requise

Coût : sur devis – financement possible

Information et inscription : 09 53 34 75 73 • formation@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

LES OBJECTIFS :

Comprendre les concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle appliquée à l'immobilier.

Identifier les outils d'IA pertinents pour améliorer la gestion de leur activité.

Utiliser des solutions d'IA pour optimiser la prospection, la gestion des biens et la relation client.

Mettre en place des stratégies pour automatiser certaines tâches et améliorer la prise de décision.

PROGRAMME :

1/Introduction à l'intelligence artificielle et ses applications dans l'immobilier

Présentation de la formation et tour de table.

Comprendre les bases de l'intelligence artificielle (IA) : définitions et concepts clés (Machine Learning, Deep Learning, NLP).

Les opportunités de l'IA dans l'immobilier : analyse du marché, valorisation des biens, gestion de la relation client.

Cas pratiques d'utilisation de l'IA dans l'immobilier (exemples concrets : agences innovantes, plateformes IA).

Présentation des outils existants : chatbots, logiciels de pricing automatisé, analyse prédictive du marché immobilier.

Exercice pratique : découverte d'un outil d'estimation immobilière basé sur l'IA.

2/Optimiser la prospection et le marketing grâce à l'IA

Automatisation de la prospection avec l'IA (scoring de leads, génération automatique de contacts).

L'IA dans le marketing digital immobilier (publicité ciblée, recommandations personnalisées).

Création de contenu assistée par IA (rédaction automatique d'annonces immobilières, email marketing intelligent).

Outils IA pour la gestion des campagnes publicitaires (Google Ads, Facebook Ads, ciblage intelligent).

Analyse de données clients et segmentation automatisée.

Atelier pratique : création d'une campagne de prospection automatisée avec un CRM IA.

3/Améliorer la gestion de la relation client avec l'IA

Les chatbots et assistants virtuels pour répondre aux demandes des clients 24/7.

Personnalisation des interactions client grâce à l'IA (recommandations basées sur le comportement).

Étude de cas : mise en place d'un chatbot immobilier.

Démonstration d'outils IA pour l'amélioration du service client (WhatsApp Business, HubSpot, Zoho CRM).

Exercices pratiques : paramétrage et test d'un chatbot immobilier sur un site web fictif.

Suivi des clients et fidélisation grâce aux prédictions IA.

4/Gestion et valorisation des biens grâce à l'IA

Utilisation de l'IA pour l'analyse des prix de marché et la valorisation des biens.

Prévisions de tendances immobilières avec l'IA.

Applications de la vision par ordinateur pour l'analyse de photos de biens.

Simulations de prix en temps réel avec des outils IA.

Introduction aux smart contracts et blockchain en immobilier.

Atelier pratique : utilisation d'une plateforme IA pour estimer des biens en fonction de critères avancés.

5/Automatisation des processus et prise de décision assistée par IA

Automatisation des tâches administratives (gestion de documents, signatures électroniques).

Outils IA pour la gestion des visites virtuelles et de la documentation client.

Mise en œuvre d'un processus d'automatisation personnalisé.

Bilan et évaluation des compétences acquises.

Étude de cas : élaboration d'une stratégie IA adaptée à une agence immobilière.

Clôture de la formation : remise d'attestation et recommandations pour aller plus loin.

METHODES PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et démonstrations d'outils.

Études de cas concrets et mises en situation.

Exercices pratiques et travaux en groupe.

Évaluation continue des acquis.

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction.

Tests de mise en application des outils IA abordés.

Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.