

Transformer son activité immobilière avec l'IA : de la prospection à la relation client

Immobilier Commerçant - 2026

En résumé

Boostez votre efficacité commerciale avec l'IA générative appliquée à l'immobilier ! Apprenez à exploiter des outils comme ChatGPT, Mistral, Copilot ou Dall-E pour automatiser vos contenus, améliorer votre prospection, structurer vos données clients et valoriser vos biens avec des visuels percutants. Une formation 100 % pratique pour transformer l'IA en véritable levier de performance immobilière.

Objectifs :

- Comprendre les principes de l'IA générative.
- Utiliser des outils comme ChatGPT, Mistral, Copilot et Dall-E.
- Automatiser la création de contenus commerciaux et descriptifs.
- Améliorer l'efficacité des campagnes de prospection.
- Structurer et analyser les données clients pour un meilleur suivi.
- Créer des visuels attractifs (affiches, visites virtuelles, descriptions).

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Participants :

Cette formation s'adresse aux commerciaux terrain ou sédentaires, chargés de clientèle ou toute personne impliquée dans une démarche de prospection dans le domaine de l'immobilier.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de l'intelligence artificielle.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

480 €

Net de taxe par personne

T6 IAIMMO 25-A25



1 jour soit 7 heures

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mer 15 avr 2026



1. Démystifier l'IA pour les métiers de l'immobilier

Fonctionnement et enjeux de l'IA générative,

Panorama des outils : ChatGPT, Copilot, Dall-E, Mistral,

Cas d'usage spécifiques à l'immobilier,

Activité : exploration et échanges interactifs.

2. Créer du contenu avec l'IA

Rédiger des annonces immobilières impactantes.

Générer des réponses clients personnalisées.

Créer des messages de prospection ciblés.

Activité : atelier de rédaction automatisée : annonces, courriels.

3. L'IA et l'organisation commerciale

Automatiser le suivi client avec IA (relances, tableaux CRM).

Structuration des données commerciales.

Préparation de supports de vente avec IA.

Activité : cas pratique : pipeline de suivi client intelligent.

4. Générer des visuels et valoriser les biens

Création d'illustrations avec Dall-E ou Canva IA.

Simulation de mises en valeur : plans, fiches bien, photos augmentées.

Bonnes pratiques visuelles dans le secteur immobilier.

Activité : atelier créatif créer une fiche bien augmentée.

5. Synthèse et évaluation finale

Quiz et restitution des acquis.

Échanges sur les perspectives d'usage.

Questionnaire de satisfaction et conseils personnalisés.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation en privilégiant les méthodes

pédagogiques actives et participatives :

Diaporamas interactifs.

Documents de référence et études de cas.

Outils interactifs pour la création et l'évaluation de prompts.

Quiz et exercices pratiques.

Moyens d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

