

Formation Introduction à l'IA pour les Agents Immobiliers

DESCRIPTION :

- Cette formation d'introduction à l'Intelligence Artificielle est destinée aux agents immobiliers souhaitant découvrir comment l'IA peut revitaliser leur activité et améliorer les ventes de leurs biens. Elle offre une introduction claire à l'IA et incite à imaginer des solutions innovantes pour la mise en avant de leurs annonces.

DURÉE : 1 journée - 7h.

PRÉ-REQUIS : Aucun, si ce n'est une expérience dans la vente de biens immobiliers et une volonté d'explorer les nouvelles technologies pour développer son activité.

OBJECTIFS :

- Cette formation permettra aux agents immobiliers de découvrir les concepts clés de l'Intelligence Artificielle de manière simple et concrète, d'identifier les opportunités d'utilisation de l'IA pour améliorer l'expérience client et augmenter les ventes, d'étudier des exemples concrets d'applications de l'IA dans le secteur de l'immobilier, de découvrir comment des outils IA généralistes peuvent être utilisés pour des cas d'usage commerciaux illustratifs, et de lancer une réflexion sur les aspects éthiques et les meilleures pratiques pour intégrer l'IA dans leur métier.

PUBLIC : Agents immobiliers, responsables d'agences immobilières, e-commerçants, responsables de la relation client dans le domaine de l'immobilier.

ACCESSIBILITÉ :

- L'accessibilité au centre de formation ACKWARE, permet aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer. L'accès concerne tout type de handicap (moteur, visuel, auditif, mental...).

ANIMATION : PRESENTIEL OU CLASSES À DISTANCE

CLASSES À DISTANCE :

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Skype, Zoom etc...un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant.
- Suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur.
- Les classes à distance sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

- Réflexions de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous la forme de brainstorming
- Auto diagnostic du stagiaire : Bilan des points forts et repérage des points faibles.
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluations, des mises en situation et des jeux pédagogiques.
- Remise d'un support pédagogique

SUIVI ET EVALUATION

- Evaluation de la formation par les participants et remise d'une certification ou d'une attestation de fin de formation à chaque apprenant.



ACKWARE VOUS ACCOMPAGNE DANS TOUS VOS PROJETS DE FORMATION ET VOUS APPORTE SON EXPERTISE POUR VOTRE TOTALE SATISFACTION



Formation Introduction à l'IA pour les Agents Immobiliers

Introduction à l'IA

- Qu'est-ce que l'Intelligence Artificielle ?
- L'IA autour de nous, cas d'usage et comparaison d'outils
- Pourquoi l'IA est importante maintenant dans le secteur de l'immobilier ?

L'IA dans le secteur immobilier aujourd'hui

- Identifier les usages actuels de l'IA dans l'immobilier
- Comprendre ce que l'IA peut automatiser (et ce qu'elle ne peut pas)
- Cas concrets : IA pour estimer un bien, analyser un marché local, détecter des leads
- Débat : "L'IA va-t-elle remplacer l'agent immobilier ?"

Créer des annonces percutantes avec l'IA

- Utiliser des outils d'IA (comme ChatGPT) pour créer des annonces engageantes
- Adapter le ton, le style, et mettre en valeur les points forts du bien
- Atelier pratique : chaque agent rédige 1 annonce classique, puis 1 avec l'IA
- Techniques de "prompting" : comment bien formuler sa demande à l'IA
- Comparaison des résultats et retours en groupe

Imaginer des solutions innovantes

- Stimuler la créativité des agents pour inventer de nouveaux usages de l'IA
- Projeter l'IA dans sa propre activité
- Atelier en petits groupes : "Et si l'IA devenait votre assistant ?"
- Cartes d'inspiration : IA pour visites virtuelles, suivi client, emailings, réseaux sociaux

Votre ressenti et atelier pratique

- Considérations éthiques et votre ressenti sur l'IA dans le secteur de l'immobilier : premières impressions, surprises, inquiétudes, intérêt
- Activité pratique : implémenter l'IA dans votre activité et vos tâches professionnelles d'agent immobilier.
- Prochaines étapes pour vous : s'informer et rester en veille, tester davantage d'outils, identifier des cas d'usage précis...