

L'IA GENERATIVE, UN LEVIER DE CROISSANCE AU SERVICE DE L'IMMOBILIER

Réf. : BI/13 – V.0 12/2024

CCI Formation Gers



OBJECTIFS DE LA FORMATION

A travers des illustrations et mises en situation, offrir une compréhension claire et accessible de l'histoire et des concepts fondamentaux de l'IA, permettant de lever les appréhensions et de favoriser une adoption sereine de ces technologies

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Démystifier l'Intelligence Artificielle (IA)
- Découvrir des applications immédiates et impactantes de l'IA dans le domaine de l'immobilier
- S'outiller avec des exemples concrets et des cas d'usage pertinents pour envisager l'intégration de solutions IA dans son quotidien professionnel.
- Formuler des prompts efficaces pour générer des contenus personnalisés

PROGRAMME

1. Histoire de l'Intelligence Artificielle

- Introduction à l'IA : Définitions et concepts de base
- Evolution historique ; des débuts de l'IA aux avancées contemporaines, études de cas

2. Démystifier l'IA

- Les principes fondamentaux de l'IA
- Limites et précautions d'usage de l'IAA
- Applications en entreprise

3. Exploration des outils d'IA générative

- Présentation des fonctionnalités et caractéristiques des outils populaires
- Démonstration pratique d'outils d'IA générative sélectionnés dans des contextes professionnels

4. Techniques de formulation de prompts pour obtenir des résultats précis et personnalisés

5. Atelier 1 : Communication client : rédaction d'annonces, argumentaires, réponses personnalisées...



Dates 2026

17 février
13 octobre

Durée

1 jour soit 7 heures

Horaires

9h00-12h30 / 13h30-17h00

Modalité pédagogique

Présentiel

Tarif

315 € HT



Public concerné

Toute personne travaillant dans l'immobilier et curieuse des nouvelles technologies et de leur impact sur le monde du travail.

Pré-requis

Être à l'aise avec l'environnement informatique, navigation sur internet et utilisation d'applications
Venir avec son ordinateur portable et smartphone
Avoir créé/ validé un compte sur les outils suivants : ChatGPT, Google, Mistral

6. Atelier 2 : Marketing et contenus immobiliers : marketing digital, supports commerciaux, multimédia, scripts...

7 Atelier 3 . Optimisation des processus métiers : analyse de marché, rapport d'estimation, réunions d'équipe, relance/suivi...

Conclusion

- Retours sur les enseignements de la journée

PROCÉDURES DE POSITIONNEMENT

Questionnaire de recueil d'attentes et de besoins

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Alternance d'apports théoriques, de démonstrations, d'application sur les problématiques des participants et d'échanges d'expériences

MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis : Quiz de connaissances et mises en situation
- Évaluation des acquis à froid entre 3 et 6 mois
- Evaluation de la Satisfaction Stagiaire : Questionnaire d'Évaluation de la Satisfaction

PROFIL FORMATEUR

- Experte dans le domaine de l'IA

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Lieux aménagés et modalités adaptées pour faciliter l'accès et l'usage aux personnes en situation de handicap.



Sanction de la formation

Attestation de formation et évaluation du niveau d'atteinte des objectifs pédagogiques