

L'IA et l'agent immobilier



Public concerné : Tous professionnels de l'immobilier

Prérequis : Exercer un métier relevant de la loi Hoguet
Ordinateur, portable, connexion internet HD

Modalités d'accès : Formation en e-learning

Durée : 2 heures

Tarif : 15€ TTC

Date ou période : 6 mois

Horaires :

- La partie e-learning est accessible 7/7 et 24h/24h.
 - Le monitoring et l'assistance pédagogique sont disponibles du lundi au vendredi de 8h30 à 19h.
 - Les accompagnements individuels seront à programmer avec le formateur du lundi au vendredi entre 9H et 17H.
-

Lieu :

Formation Ouverte A Distance accessible 7j/7 et 24H/24 à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter à : contact@opcap.fr

Objectifs de la formation et compétences visées :

- > Maîtriser l'utilisation de l'IA pour optimiser la prospection et augmenter le nombre de mandats exclusifs.
- > Apprendre à utiliser les outils d'IA pour créer des descriptions de biens immobiliers percutantes et personnalisées.
- > Développer des stratégies de marketing digital pour améliorer la visibilité des biens sur les réseaux sociaux.

L'IA et l'agent immobilier

1. Introduction à l'Intelligence Artificielle (IA)

- Définition et principes de base de l'IA
- Histoire de l'IA et son évolution

2. Types d'IA

- IA faible vs IA forte
- Introduction au Machine Learning et au Deep Learning

3. L'IA Générative

- Création de contenu original : texte, image, audio, vidéo
- Applications de l'IA générative et implications éthiques

4. Applications concrètes de l'IA dans la vie quotidienne

- IA dans les assistants vocaux, la sécurité, la navigation, etc.
- L'IA dans la santé et l'environnement

5. Fonctionnement de base de l'IA pour les agents immobiliers

- Importance des données et des prompts pour interagir avec l'IA

6. Applications de l'IA dans le secteur immobilier

- L'IA dans la chaîne de production de l'agent immobilier
- Objectifs commerciaux et prospection
- Prise de mandat et estimation
- Promotion des biens, visites et suivi post-vente

7. L'Analyse Prédicative et la Prospection

- Prédiction des mises en vente et optimisation de la prospection

8. Autres Applications de l'IA dans l'immobilier

- Prévion des tendances du marché
- Évaluation des biens, prédiction de la demande, et optimisation des prix
- Personnalisation des recommandations et analyse des risques

L'IA et l'agent immobilier

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé de connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
 - La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme
 - La dénomination du ou des modules suivis.
 - Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Méthodes pédagogiques

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Accès individualisé grâce à 1 login et 1 mot de passe par apprenant permettant le contrôle et l'évaluation par les tuteurs formateurs à partir d'une plateforme conçue spécialement pour le e-learning.