

IA Performance Immobilier

Une journée pour multiplier votre productivité avec l'IA : prospection, préparation de visite, estimation, annonces et suivi client — sur vos vrais dossiers.

DURÉE**1 jour — 7 h****MODALITÉ****Présentiel, sur mesure****TARIF****À partir de 350 € HT /
personne****PROCHAINE DATE****À la demande**

Public visé et prérequis

Agents immobiliers indépendants, conseillers et négociateurs, mandataires. La formation se construit sur vos mandats et vos outils réels.

Prérequis : maîtrise de la bureautique de base et disposer d'un ordinateur portable. Aucune connaissance préalable en intelligence artificielle n'est requise.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le ou la stagiaire sera capable de :

- distinguer ce que l'IA fait réellement de ce qu'on lui prête, dans le contexte de l'immobilier ;
- rédiger un prompt efficace à partir de la méthode RCTFT (Rôle, Contexte, Tâche, Format, Ton) ;
- utiliser l'IA dans un cadre conforme au RGPD et aux obligations de confidentialité du métier ;
- produire une annonce optimisée pour le référencement et pour la conversion ;
- construire une analyse comparative de marché et l'argumentaire qui l'accompagne ;
- transformer une note vocale de visite en compte rendu professionnel exploitable ;
- produire en autonomie du contenu pour ses réseaux sociaux, avec une ligne éditoriale tenue.

Programme détaillé

1. Démystifier l'IA

Mythes et réalité appliqués à l'immobilier. Principes du prompting : rôle, contexte, tâche. Sécurité des données et RGPD. Exercice : transformer une demande floue en prompt performant.

2. La méthode RCTFT

Les cinq piliers d'un prompt qui produit un résultat utilisable : Rôle, Contexte, Tâche, Format, Ton. Mise en pratique sur un cas réel apporté par le stagiaire.

3. Prospection et pigue

Identifier les prospects particuliers, travailler le profil « pas d'agence », construire une approche « give first ». Repérer les niches sous-exploitées de son secteur.

4. De la visite à l'estimation

Préparer un rendez-vous avec un outil de recherche augmentée. Transcrire une visite et le cadre légal qui s'applique. Jeu de rôle : produire une fiche technique à partir de la transcription.

5. Rédaction et diffusion des annonces

Structure d'une annonce qui convertit : titre, corps, référencement, lisibilité. Construction d'un assistant « rédacteur d'annonces » réutilisable.

6. Suivi et relation client

Assistant de relances. Génération automatique des comptes rendus hebdomadaires destinés aux vendeurs.

7. Marketing et réseaux sociaux

Les pièges de la production de masse : qualité contre quantité. Définition d'une ligne éditoriale. Construction d'un calendrier mensuel tenable.

8. Synthèse et plan d'action

Sélection de trois actions à fort impact à mettre en œuvre dans les 30 jours. Évaluation finale et questionnaire de satisfaction.

Les séquences 5, 6 et 7 sont modulables selon les priorités identifiées lors du positionnement.

Méthodes mobilisées et modalités pédagogiques

Répartition 30 % de théorie et 70 % de pratique. Démonstrations en direct, travail sur vos données et vos mandats réels, mises en situation. Formation en présentiel, en groupe restreint ou en individuel.

Supports remis : kit de prompts immobilier, guide de la méthode RCTFT, bibliothèque de modèles, base de connaissances Notion, charte de sécurité IA et RGPD, assistants créés pendant la session, accès au groupe de support pendant un mois.

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement envoyé 7 jours avant la session.
- Évaluation formative continue pendant la journée, à travers les exercices et les mises en situation.
- Évaluation finale des acquis par QCM en fin de session.
- Questionnaire de satisfaction à chaud, puis à 30 jours.
- Attestation de fin de formation remise à chaque stagiaire.

Tarif, délai d'accès et financement

Tarif : à partir de 350 € HT par personne. Le montant définitif figure sur la convention de formation.

Délai d'accès : 11 jours ouvrables entre la validation du dossier et l'entrée en formation, davantage lorsque le financeur applique ses propres délais d'instruction.

Financement : AGEFICE pour les dirigeants non salariés, OPCO pour les salariés. Le montage du dossier fait partie de la prestation.

Accessibilité et contact

Référent handicap : Rémi Pfrunner — remi@aplomb-conseil.fr, réponse sous 48 heures ouvrées. Chaque situation est étudiée pour adapter les modalités.

Formateur : Rémi Pfrunner, fondateur d'APLOMB. Contact : remi@aplomb-conseil.fr — 06 21 92 84 68 — aplomb-conseil.fr

Indicateurs de résultats : publiés sur aplomb-conseil.fr/qualite/.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation. Certificat n° QUA009160 délivré par ICPF, valide jusqu'au 16/12/2028.

APLOMB est le nom commercial de SAS REP CONNEXION — 43 Place d'Arches, 08000 Charleville-Mézières.

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 44080079708 auprès du préfet de région Grand Est (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État).

Programme mis à jour le 14/09/2026.