



UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS MON TRAVAIL AU QUOTIDIEN

Stéphanie GACKA
1 jour / 7 heures

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

A l'issue de l'action de formation, le ou la participant(e) sera capable de :

- Intégrer l'IA dans ses stratégies commerciales

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- Comprendre les bases de l'IA et de ChatGPT.
- Identifier les applications concrètes de l'IA dans le secteur immobilier.
- Maîtriser les outils d'IA pour optimiser son activité quotidienne.
- Se démarquer de la concurrence grâce à l'utilisation de l'IA.

PUBLIC

Directeurs d'agence, managers commerciaux, assistantes commerciales, commerciaux

PRÉREQUIS

Personne majeure et francophone.

MOYENS ET OUTILS PÉDAGOGIQUES DE L'ACTION DE FORMATION

Prise en compte des attentes et des besoins identifiés préalablement à l'action de formation.
Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

LIEU DE FORMATION

CCI Campus Moselle – 5, rue Jean-Antoine CHAPTAL 57070 METZ

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre site internet dédié (<https://udi.moselle.cci.fr/>) : au minimum 15 jours avant le démarrage de la session

Si prise en charge par un OPCO ou par l'AGEFICE : vous devez en faire la demande à votre OPCO ou à l'AGEFICE un mois avant le démarrage de la session.

CONTACTS

Conseiller en formation : Dario PIGANI
Téléphone : 06 08 02 37 98
Mail : d.pigani@moselle.cci.fr
Web : <https://udi.moselle.cci.fr/>

ACCESSIBILITE



Tous nos sites répondent aux conditions d'accessibilité et sont desservis par les réseaux de transport urbain.
Le centre mobilisera les moyens adaptés au handicap avec les structures existantes.

PROGRAMME

Introduction à l'IA pour la promotion immobilière

- Qu'est-ce que l'IA et comment peut-elle être utilisée dans l'immobilier ?
- Multitude d'outils disponibles pour la promotion immobilière
- Démonstration et cas d'usage concrets d'outils d'IA.

L'Intelligence artificielle au service de l'agent immobilier

- Les avantages (gain de temps, amélioration de la productivité, personnalisation)
- L'IA dans ma prospection
- Les outils d'estimation et la présentation de mes mandats.

Accroître l'impact de la promotion immobilière avec l'IA

- Augmenter la visibilité des biens immobiliers sur les plateformes digitales.
- Générer des leads qualifiés et augmenter le taux de transformation.
- Améliorer la satisfaction et la fidélisation des clients.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de fin de formation individualisée.

Evaluation des acquis en cours de formation par des outils adaptés et communiqués en début de l'action de formation (exemples : quizz, exercices pratiques, ...)

DATE

Vendredi 22 novembre 2024

DISPOSITIONS PRATIQUES

Effectif maximum : **25 participants**

POUR ALLER PLUS LOIN

Nous consulter

CCI Campus Moselle - 5, rue Jean-Antoine Chaptal 57070 METZ
03 87 39 46 00 - formationcontinue@moselle.cci.fr - www.cciformation.org - <https://udi.moselle.cci.fr/>
SIRET : 185 722 022 00125 – N° de déclaration d'activité : 41 57 P 000 957