

L'IA au cœur de l'immobilier : Vente, Négociation et Fidélisation

Lieu de formation :

> **CCI CAMPUS MOSELLE**
5, rue Jean-Antoine CHAPTAL
57070 METZ

Horaires de formation :

De 9h00 à 12h00
et de 13h00 à 17h00

Fiche d'identité :

CCI CAMPUS MOSELLE

5 rue Jean Antoine Chaptal
57070 METZ

Siret : 185 722 022 00125 – APE : 8559A

Iban : FR76 3008 7330 8600 0197 4270 295

BIC : CMCIFRPP

Nos formations sont en exonération de TVA
conformément à l'article 261 du CGI

7 heures soit 1 jour

Le jeudi 20 novembre 2025

INTERVENANT

Stéphanie GACKA

CCI Campus Moselle

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

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

- ✓ Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser ses actions commerciales, renforcer ses capacités de négociation, et améliorer la fidélisation client dans le cadre de l'activité immobilière.

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Maîtriser les outils d'IA pour chaque étape du cycle de vente.
- ✓ Optimiser la productivité et l'efficacité dans les tâches quotidiennes.
- ✓ Personnaliser l'expérience client et renforcer la relation de confiance.
- ✓ Augmenter le taux de conversion et le chiffre d'affaires.

PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Négociateur en immobilier
- ✓ Toute personne souhaitant renforcer ou acquérir de nouvelles compétences en IA afin d'obtenir de nouveaux clients dans un contexte professionnel.

PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone

PROGRAMME DE LA FORMATION

Introduction à l'IA et à ChatGPT

Prospection et génération de leads

- ✓ Utiliser ChatGPT pour rédiger des scripts personnalisés.
- ✓ Identifier des profils de prospects grâce à l'IA.
- ✓ Automatiser la prospection via les e-mails et les réseaux sociaux.

Estimation précise et rapide

- ✓ Créer des modèles d'estimation précis avec des outils d'IA.
- ✓ Générer des rapports professionnels et personnalisés.

Négociation et prise de mandat

- ✓ Préparer des argumentaires convaincants grâce à ChatGPT.
- ✓ Anticiper, et favoriser la prise de l'exclusivité.
- ✓ Simuler des scénarios de négociation avec l'IA pour affiner vos compétences.

Commercialisation efficace de vos biens

- ✓ Créer des annonces immobilières attractives à l'aide de ChatGPT.
- ✓ Analyser ses annonces en ligne et identifier les meilleurs canaux de communication.
- ✓ Renforcer le référencement SEO grâce à ChatGPT.

De l'offre à la vente

- ✓ Utiliser ChatGPT pour préparer les échanges lors des offres et contre-offres.
- ✓ Renforcer la relation de confiance grâce à des communications personnalisées et simplifiées.

Suivi client et fidélisation

- ✓ Améliorer le suivi client grâce aux outils d'IA : rappels automatiques, enquêtes de satisfaction, recommandations.
- ✓ Renforcer la fidélisation grâce à des messages personnalisés.
- ✓ Utiliser l'IA pour anticiper les besoins futurs des clients.

FINANCEMENT DE LA FORMATION ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre site internet dédié : <https://udi.moselle.cci.fr/> au minimum quinze jours avant le début de la formation.

Si vous demandez une prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session et nous fournir l'accord de prise en charge.

EFFECTIF

Le nombre maximum participants par session est de 25 stagiaires

MODALITES PEDAGOGIQUES

Un formateur accompagnera en permanence les stagiaires en présentiel ou en visio-conférence synchrone. Analyse des besoins et des attentes préalablement à l'action de formation par un entretien avec notre équipe de conseillers en formation.

Alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de partages d'expériences.

Salles équipées de micro-ordinateurs, vidéo-projection, support de cours délivré à chaque participant, travaux pratiques.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation de la satisfaction, attestation de présence, attestation de fin de formation et de réalisation individualisées.

Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Les évaluations s'appuieront sur des exercices pratiques, des quiz et un feedback régulier par oral.

Une évaluation finale est réalisée en fin de formation (exemples : quiz, exercices pratiques, ...). Les modalités de cette évaluation finale sont communiquées en début de formation.

Taux de satisfaction de nos stagiaires en 2024 : 98 %

PRISE EN CHARGE DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP (PSH)

La formation est accessible à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques et organisationnels peuvent être adaptés pour répondre aux besoins spécifiques en concertation avec Serge LAMPERT, référent handicap (s.lampert@moselle.cci.fr).

Pour accéder à la page dédiée à la prise en charge des personnes en situation de handicap notre site internet.

Suivez ce lien [CCI CAMPUS](https://www.cci-campus-moselle.fr/) ou scannez ce QR :



CONTACT ET INFORMATIONS :

Dario PIGANI

d.pigani@moselle.cci.fr

06 08 02 37 98

POUR ALLER PLUS LOIN :

- Fonctions spécifiques à l'Immobilier : nous consulter