

FORMATION SUR MESURE – IMMOBILIER – UNIVERSITE DE L'IMMOBILIER 2026

IA & PRODUCTIVITE COMMERCIALE ET ADMINISTRATIVE - NIVEAU AVANCE - Professionnels de l'Immobilier, gérer votre temps et automatiser vos tâches

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 19 novembre 2026

INTERVENANT

Equipe La Growth Com
CCI Campus Moselle

OBJECTIF(S) OPERATIONNEL(S)

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

- ✓ Utiliser de manière avancée les outils d'intelligence artificielle afin d'automatiser les tâches administratives et commerciales récurrentes, optimiser son organisation personnelle, améliorer sa productivité quotidienne et réduire le temps consacré aux activités à faible valeur ajoutée dans son activité immobilière.

OBJECTIF(S) DE L'ACTION DE FORMATION

- ✓ Maîtriser les fonctionnalités avancées des outils d'intelligence artificielle générative.
- ✓ Structurer des prompts performants adaptés aux métiers de l'immobilier.
- ✓ Automatiser la création de contenus commerciaux et administratifs.
- ✓ Optimiser la gestion de son temps grâce à l'IA.
- ✓ Concevoir des workflows automatisés pour les tâches récurrentes.
- ✓ Utiliser l'IA pour améliorer la relation client et le suivi commercial.
- ✓ Mettre en place des assistants numériques personnalisés pour son activité immobilière.
- ✓ Identifier les limites, risques et bonnes pratiques d'utilisation de l'IA.

PUBLIC VISE

Cette formation est destinée à :

- ✓ Agents immobiliers et collaborateurs d'agence

PRÉREQUIS

- ✓ Personne majeure et francophone
- ✓ Pratique courante d'un CRM ou d'outils bureautiques
- ✓ Notions de base en évaluation immobilière recommandées
- ✓ Accès à ChatGPT (compte gratuit) et Claude (compte payant)
- ✓ **Ordinateur portable indispensable**

PROGRAMME DE LA FORMATION

Module 1 : Exploiter l'IA avancée dans les métiers de l'immobilier

Comprendre les nouvelles capacités des outils d'IA

- Évolution récente des outils d'intelligence artificielle.
- Panorama des solutions utiles aux professionnels de l'immobilier.
- Cas d'usage à forte valeur ajoutée.
- Les gains de productivité mesurables.

Construire des prompts professionnels performants

- Méthodologie avancée de rédaction des prompts.
- Structuration des demandes pour obtenir des résultats fiables.
- Création de bibliothèques de prompts métiers.

Atelier pratique

- Création d'un assistant IA spécialisé immobilier.
- Construction de modèles de prompts réutilisables.

Module 2 : Automatiser les tâches commerciales

Génération automatisée de contenus commerciaux

- Rédaction de mandats et argumentaires.
- Création d'annonces immobilières optimisées.
- Production de publications réseaux sociaux.
- Conception de campagnes d'e-mailing.

Optimisation de la prospection

- Préparation automatisée des rendez-vous.
- Qualification des prospects.
- Création de scripts téléphoniques.
- Préparation d'arguments de négociation.

Atelier pratique

- Création d'un kit commercial automatisé.
- Génération d'un plan de prospection assisté par IA.

Module 3 : Automatiser les tâches administratives et organisationnelles

Réduction du temps administratif

- Rédaction automatique de comptes rendus.
- Synthèse de documents et rapports.
- Préparation de courriers et réponses clients.
- Création de procédures internes.

Gestion documentaire intelligente

- Classement et organisation de l'information.
- Extraction automatique de données.
- Création de modèles documentaires.

Atelier pratique

- Création d'un assistant administratif personnalisé.
- Mise en place d'une bibliothèque documentaire assistée par IA.

Module 4 : Gestion du temps et productivité augmentée

Identifier les tâches à automatiser

- Analyse de l'organisation actuelle.
- Cartographie des tâches chronophages.
- Priorisation selon la valeur ajoutée.

Construire son système personnel de productivité

- Méthodes de planification assistées par IA.
- Organisation de la journée commerciale.
- Gestion des priorités.
- Création de tableaux de bord personnels.

Atelier pratique

- Élaboration d'un plan de productivité individuel.
- Construction d'un assistant d'organisation quotidien.

Module 5 : Créer des workflows et automatisations avancées

Concevoir des chaînes de travail automatisées

- Principe des workflows intelligents.
- Connexion entre outils métiers et IA.
- Automatisation du suivi client.
- Automatisation des relances commerciales.

Cas pratiques immobiliers

- Du contact entrant à la relance automatique.
- Préparation automatisée des visites.
- Compte rendu de visite automatisé.
- Création d'un assistant commercial immobilier.

Atelier final

Construction d'un workflow complet permettant :

- la réception d'une demande client,
- la qualification automatique du besoin,
- la génération des réponses,
- la préparation du rendez-vous,
- le suivi commercial post-rendez-vous.

Module 6 : Sécurisation et bonnes pratiques

Cadre juridique et éthique

- Confidentialité des données.
- Protection des informations clients.
- RGPD et utilisation de l'IA.
- Vérification et contrôle des contenus générés.

Plan d'action individuel

- Identification des gains rapides à mettre en œuvre.
- Sélection des tâches à automatiser dès le retour en agence.
- Élaboration d'une feuille de route personnalisée.

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 OPCO EP, AGEFICE ou FIF PL : vous devez en faire la demande 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 2025 : 98 %

Taux de recommandation 2025 : 99.97 %

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 sur 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