



IA & communication : valoriser son activité et ses biens

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier de maîtriser les usages de l'intelligence artificielle appliqués à la communication. Elle aborde la rédaction et l'amélioration d'annonces immobilières, l'adaptation des contenus aux caractéristiques des biens et des cibles, ainsi que la création de contenus destinés aux réseaux sociaux et autres canaux. Les participants apprennent aussi à identifier et corriger les erreurs générées par l'IA. Cette montée en compétences facilite la valorisation de l'activité et des biens, améliorant la visibilité et l'impact commercial pour les conseillers et managers immobiliers.



Informations générales

Durée : 7,00 heures

Profils des stagiaires : Professionnels de l'immobilier souhaitant développer leurs compétences en communication digitale et IA appliquée.

Nombre de participants par session : 15 maximum

Pré-requis : Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire pour suivre cette formation.



Objectifs pédagogiques

Comprendre les principes et applications de l'IA dans la communication immobilière. Identifier les spécificités de la communication immobilière à travers les différents canaux. Maîtriser la rédaction et l'amélioration des annonces immobilières avec l'IA. Adapter les contenus en fonction des caractéristiques du bien et du public cible. Produire des contenus pour les réseaux sociaux professionnels immobiliers. Repérer et corriger les erreurs ou inadaptations dans les textes générés par l'IA.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Fondements de l'intelligence artificielle et modèles génératifs.; Usages courants de l'IA dans la production de contenus immobiliers.; Avantages et limites spécifiques en communication immobilière. Techniques de rédaction immobilière et critères essentiels.; Utilisation d'outils IA pour générer des textes conformes et attractifs.; Personnalisation et adaptation des annonces selon bien et audience. Spécificités de la communication immobilière sur les réseaux sociaux.; Outils IA pour la création de visuels et textes adaptés aux différents formats.; Mise en cohérence des messages sur divers canaux (site, réseaux, communication locale).



Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.



Accessibilité

Les besoins liés à une situation de handicap peuvent être étudiés afin d'adapter, lorsque cela est possible, les modalités pédagogiques et organisationnelles.



Moyens pédagogiques & techniques

Supports numériques comprenant fiches mémo sur les techniques d'IA. Documentation pédagogique sur la communication immobilière. Études de cas et exemples de contenus immobiliers. Exercices pratiques assistés par IA. Modèles types d'annonces et publications pour réseaux sociaux.



Suivi & évaluation des résultats

Émargement en début et fin de formation. Évaluation diagnostique pour identifier le niveau initial. Évaluations formatives par analyses de cas réels et exercices pratiques. QCM et exercices d'amélioration de contenus générés par IA. Évaluation finale sous forme de QCM et mise en situation professionnelle. Recueil systématique de la satisfaction. Remise d'attestation de formation.

Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par :

Modalités d'évaluation : Attestation de formation remise au participant après participation active et réalisation des évaluations prévues.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10