



IA & prospection : développer ses mandats

Cette formation permet aux professionnels de l'immobilier de maîtriser l'utilisation de l'intelligence artificielle pour dynamiser leur prospection de mandats. Elle aborde les techniques d'identification des cibles, la construction de messages personnalisés, ainsi que l'automatisation des relances. Les participants apprendront également à préparer efficacement leurs rendez-vous grâce à l'IA, pour optimiser l'acquisition de vendeurs. Cette approche innovante améliore la performance commerciale tout en renforçant la relation client, offrant un avantage concurrentiel substantiel aux agences et mandataires immobiliers.



Informations générales

Durée : 7,00 heures

Profils des stagiaires : Conseillers et professionnels de l'immobilier spécialisés en prospection et développement de mandats.

Nombre de participants par session : 15 maximum

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



Objectifs pédagogiques

Comprendre les apports de l'intelligence artificielle dans la prospection immobilière. Identifier les segments de clients et prospects pertinents pour le développement de mandats. Construire des messages et scripts de prospection personnalisés en intégrant les outils d'IA. Utiliser l'IA pour analyser et améliorer les relances. Appliquer l'IA pour préparer efficacement un rendez-vous de prise de mandat. Concevoir une séquence de prospection immobilière assistée par l'IA pour accroître l'efficacité commerciale.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Principes de base de l'intelligence artificielle et ses applications en immobilier. Bénéfices et limites de l'IA dans la gestion de la prospection. Panorama des outils d'IA disponibles pour la prospection immobilière. Critères de segmentation pour la prospection immobilière. Utilisation d'outils d'IA pour analyser les données clients et prospects. Élaboration de profils cibles pertinents pour développer des mandats. Techniques de rédaction commerciale adaptées à la prospection immobilière. Utilisation de l'IA pour créer des scripts et messages personnalisés. Principes de l'adaptation des messages selon la cible et le canal. Stratégies de relance adaptées au parcours client. Outils d'IA pour automatiser et personnaliser les relances. Analyse des performances des relances pour ajustement. Collecte et traitement des données vendeurs avec l'IA. Préparation des argumentaires et supports personnalisés. Planification stratégique du rendez-vous commercial.



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 détaillés, cas pratiques immobiliers, quiz interactifs, modèles de scripts et messages de prospection, outils d'analyse assistée par IA, fiches mémo sur les techniques d'IA appliquées à l'immobilier.



Suivi & évaluation des résultats



Émargement des participants, évaluation diagnostique en début de session, quiz formatifs après chaque module pour vérifier la compréhension, études de cas pratiques centrées sur la prospection immobilière, mise en situation de préparation de rendez-vous, QCM final d'évaluation des acquis, et enquête de satisfaction en fin 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**