

IA NIVEAU 1 – DÉCOUVERTE DE L'IA APPLIQUÉE À L'IMMOBILIER **Formation d'initiation pour les professionnels de l'immobilier**

Conforme à l'article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier pour le renouvellement des cartes professionnelles

DURÉE

½ journée en distanciel synchrone collectif (visioconférence) de 3 heures 30 - De 9 h 30 à 13 h 00 ou de 14 h 00 à 17 h 30

PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers, gestionnaires locatifs, syndics de copropriété, négociateurs.
- Tout professionnel de l'immobilier n'ayant pas ou peu utilisé une IA conversationnelle dans son quotidien
- Aucun prérequis de connaissances nécessaire
- Prérequis techniques nécessaires : Disposer d'une connexion internet, d'une caméra et d'un micro fonctionnels et avoir accès à une IA conversationnelle (compte gratuit suffisant)

OBJECTIFS

- **Découvrir les applications concrètes de l'IA pour les métiers de l'immobilier pour une éventuelle mise en place**
- Situer les grands types d'IA conversationnelles disponibles et savoir lesquelles privilégier selon ses besoins.
- Identifier les cas d'usage clés de l'IA sur la chaîne immobilière.
- Savoir rédiger un prompt simple et obtenir des résultats exploitables dans un contexte métier.
- Connaître les règles de confidentialité et de rétention des données applicables aux IAs grand public.
- Amorcer une démarche personnelle d'adoption de l'IA — quelques routines à installer dès le lendemain.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Ce stage se déroule sous forme de séquences successives comprenant :
 - des exposés de l'animateur, des explications concrètes, de nombreux exemples à l'appui
 - la projection de documents ou graphiques
 - des questions-réponses avec les participants permettant de jauger le degré de compréhension et de valoriser les échanges
- La formation sera dispensée en visioconférence via l'outil Zoom
- La formation sera animée par Christian Auriach, professeur, consultant et formateur en stratégie et management de l'innovation.

CONTENU DE LA FORMATION *(Les durées ci-dessous sont données à titre indicatif et sont susceptibles de varier)*

DÉBUT DE LA FORMATION : 9h30 ou 14h

ACCUEIL (20 min)

Présentation par le CEPSO
Tour de table et évaluation des niveaux

Vocabulaire et panorama de l'IA générative (15 min)

IA générative, IA conversationnelle, prompt, hallucination, jeton.

Dernière mise à jour : 4 juin 2026

Modèles de langage, modèles multimodaux, recherche en ligne, citation de sources.
Panorama des outils du moment : ChatGPT, Claude, Perplexity, Gemini, DeepSeek.
Le choix : IA américaine, européenne, asiatique — en fonction du besoin.

Les différents usages de l'IA sur la chaîne immobilière (45 min)

7 cas d'usage pour un humain : automatiser, modéliser, optimiser, contrôler, interagir, prévenir, détecter.
Cas d'usage sur la transaction : rédaction d'annonces, estimation, matching, qualification de prospects.
Cas d'usage sur la gestion locative : baux, états des lieux, régularisation des charges.
Cas d'usage sur le syndic : convocations, ordres du jour, synthèses de PV.
Cas d'usage sectoriels existants : IAD, PriceHubble, Meilleurs Agents.

Pause (15 min)

Premiers pas pratiques : rédiger un bon prompt (45 min)

Les 4 ingrédients d'un prompt efficace : contexte, rôle, tâche, format attendu.
Exemples de prompts : rédaction d'annonce, génération de relance, synthèse d'un bail.
Évaluer la réponse : contrôle, correction, itération.
Les erreurs classiques et comment les éviter.
Cas pratique : rédaction et test d'un prompt de qualification de prospect.

Enjeux déontologiques, juridiques et confidentialité (30 min)

Où vont les données que vous tapez dans une IA grand public ?
Activation / désactivation de l'historique et de l'entraînement (ChatGPT, Claude, Gemini).
Conformité RGPD : rappel des obligations légales et de la déontologie professionnelle.
Risques de biais algorithmiques et devoirs de transparence dans l'estimation ou la gestion locative.
Ce qu'il faut éviter de saisir (données nominatives clients, documents confidentiels).

Conclusion de la formation (15 min)

Consolidation des acquis de la demi-journée.
Quiz final de validation des connaissances et questionnaire de satisfaction.
Identification de 3 routines à installer dès la semaine suivante.

FIN DE LA FORMATION : 13h ou 17h30

SUIVI ET ÉVALUATION

- Afin de suivre l'exécution de l'action de formation, le centre de formation édite un relevé de connexion mentionnant le temps de présence du stagiaire contresigné par le formateur.
- À l'issue de la formation, une fiche d'évaluation est remise aux stagiaires, elle permet de déterminer si celui-ci estime avoir atteint les objectifs fixés sur le présent programme et ce qu'il va mettre en place à l'issue de la formation.

COÛT DE FORMATION

- 198 € TTC (Sociétaire SOCAF) / participant (soit 165€ HT)
- 228 € TTC (Non sociétaire SOCAF) / participant (soit 190 € HT)

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Dans le cas où le stagiaire présenterait des difficultés d'accès à sa formation, pour raison de handicap, permanent ou provisoire, même léger, merci de nous en informer dès l'inscription afin d'étudier ce qu'il est possible de mettre en place pour adapter la formation à sa situation.

Dernière mise à jour : 4 juin 2026