

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE : QUELS ENJEUX POUR LA PROMOTION IMMOBILIÈRE

Identifier les outils IA appropriés pour le développement foncier, la commercialisation et le marketing immobilier

1 JOUR, 7 HEURES

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS LA
CONSTRUCTION

CODE : MIC135

Objectifs de la formation

Cerner les concepts d'IA propres au secteur de l'immobilier

Appréhender les outils IA afin de se préparer aux nouveaux marchés immobiliers

Identifier les risques et opportunités potentiels de l'utilisation de l'IA dans le secteur de l'immobilier

Savoir comment utiliser l'IA au quotidien dans la prospection foncière, la commercialisation et le marketing immobilier

Parmi nos formateurs

- RIEHL Arnaud
Promoteur immobilier - Président de SAFIR HOLDING,

Public concernés

- Consultant transaction ; Asset Manager ; Agent immobilier, Responsable de programme ; Responsable du développement ; Prospecteur foncier ; gestionnaire immobilier

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Les stagiaires doivent apporter leur ordinateur portable afin de pratiquer avec les outils

Tarifs

- Promotion d'été -10% : Sessions en virtuel : 895,50 €HT
- Promotion d'été -10% : Sessions en présentiel ou e-learning : 954,00 €HT
- Tarif Session en classe virtuelle : 995,00 €HT
- Tarif Session en présentiel : 1 060,00 €HT

L'intelligence artificielle est-elle la nouvelle clé de voûte de la promotion immobilière ? Comme tous les autres secteurs d'activité, l'immobilier ne peut ignorer la vague de l'IA. Ce n'est pas une question de choix, mais une nécessité.

Comment fonctionne cette technologie révolutionnaire ? Quelles sont les applications concrètes de l'IA

dans le quotidien des acteurs de la promotion immobilière ? Comment pouvez-vous l'intégrer à votre travail quotidien pour optimiser le développement foncier et la commercialisation ?

C'est pour répondre à toutes ces questions et vous accompagner dans cette transformation digitale que nous avons conçu notre formation sur l'IA pour la promotion immobilière.

S'initier à l'intelligence artificielle : principes et enjeux

- Définir les concepts clés et les principes de l'intelligence artificielle
- Explorer les domaines d'application de l'IA dans divers secteurs
- Identifier les étapes clés et les méthodes pour l'apprentissage et la maîtrise de l'IA
- Pourquoi intégrer l'IA dans le secteur de l'immobilier ?

ATELIER Brainstorming pour explorer les impacts potentiels de l'IA sur le marché immobilier, suivi de l'illustration d'exemples concrets pour mettre en lumière les enjeux de l'IA dans le secteur immobilier

Transformer le secteur de l'immobiliers avec l'IA

- Évaluer les risques des projets immobiliers à l'aide de solutions d'IA
- Automatiser les tâches administratives via des outils IA
- Améliorer la communication et la collaboration à travers des technologies facilitées par l'IA

EXERCICE Fiche pratique créée pour répertorier les outils d'IA utilisés en planification, gestion des risques, automatisation des tâches, etc., accompagnée d'une analyse des avantages et des contraintes de chaque outil

Optimiser le développement foncier grâce à l'IA

- Appréhender les fondamentaux du développement foncier assistée par l'IA
- Cerner les enjeux liés à l'utilisation de l'IA dans le développement foncier
- Comment utiliser les outils d'IA pour le développement foncier : prospection foncière et appel à projet
- Examiner les limites et les opportunités de l'utilisation de l'IA en développement foncier

ILLUSTRATION Présentation des outils IA utilisés pour le développement foncier ; discussion sur les avantages et les limites

EXERCICE Fiche pratique complétée par les outils d'IA pour le développement foncier

Révolutionner la commercialisation de logements neufs avec l'IA

- Améliorer les stratégies de commercialisation des logements grâce à l'IA
- Analyser l'impact de l'IA sur l'optimisation des prix et de l'inventaire
- Déployer des techniques de marketing prédictif pour un ciblage efficace
- Personnaliser l'expérience client en utilisant l'IA

EXERCICE Fiche pratique finalisée sur les outils d'IA pour assister dans la commercialisation, la tarification et le marketing prédictif

ATELIER Réflexion collective sur l'impact de l'IA sur les futurs métiers de l'immobilier

Évaluation des acquis de la formation

Dates

Classe virtuelle Paris

07/07/2025 22/09/2025

18/12/2025

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

■ Modalités pédagogiques:

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

■ Modalités d'évaluation:

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

■ Modalités techniques FOAD:

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.