IA - INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

IA pour l'immobilier : prospecter, rédiger et suivre ses dossiers avec méthode

Rédiger une annonce attractive, préparer un avis de valeur, répondre aux demandes entrantes, relancer les acquéreurs et tenir à jour les dossiers de vente occupent une part importante du temps des négociateurs. Les outils génératifs peuvent absorber une partie de ce travail à condition de rester exacts sur les caractéristiques du bien et prudents sur les engagements pris. Ce format court est construit sur les situations du métier : annonce, avis de valeur, réponse aux prospects, préparation de visite et suivi de dossier. Les limites juridiques et déontologiques propres à la transaction et à la gestion sont traitées à chaque étape.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
1 jour — 7 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 980 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Négociateurs agents immobiliers responsables d'agence gestionnaires locatifs et assistants commerciaux du secteur immobilier.

PRÉREQUIS
Exercer une activité de transaction de gestion locative ou d'administration de biens.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Rédiger une annonce fidèle aux caractéristiques réelles du bien avec l'appui d'un assistant
- Préparer les éléments de contexte d'un avis de valeur à partir de données de marché fournies
- Produire des réponses personnalisées aux demandes entrantes en respectant les mentions obligatoires
- Préparer une visite et une note de suivi à partir des éléments du dossier
- Identifier les contenus qui ne peuvent pas être générés sans contrôle du professionnel

03 Programme détaillé

M1 Annonces et présentation des biens

- Vendre sans embellir ce qui n'existe pas
- Structuration d'une annonce à partir de la fiche technique du bien
- Variantes de ton selon le support de diffusion
- Mentions à ne jamais générer sans vérification
- Contrôle de fidélité entre annonce et réalité du bien
- Atelier : Chaque participant fait rédiger l'annonce d'un de ses mandats puis vérifie ligne à ligne la fidélité au bien.

M2 Estimation et argumentaire

- Préparer un avis de valeur défendable
- Mise en forme des éléments de comparaison fournis par le professionnel
- Rédaction de l'argumentaire de présentation au vendeur
- Traitement des objections de prix les plus fréquentes
- Ce qui relève du jugement du professionnel et ne se délègue pas
- Cas pratique : Les participants préparent la restitution d'un avis de valeur à un vendeur dont l'attente de prix est excessive.

M3 Relation client et suivi de dossier

- Tenir le rythme sans messages impersonnels
- Réponses aux demandes entrantes et qualification des prospects
- Comptes rendus de visite et relances d'acquéreurs
- Suivi des pièces et points d'étape jusqu'à la signature
- Données clients à ne pas confier à un outil externe
- Mise en situation : Une série de demandes entrantes est traitée en temps limité puis la personnalisation des réponses est évaluée.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
• OPCO et plan de développement des compétences
• FAF et CFP
• France Travail
• Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 980 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr