IMMOBILIER

IA pour les métiers de l'immobilier : rédiger, estimer et prospecter autrement

L'agent immobilier écrit ses annonces entre deux visites. Les descriptifs se ressemblent, les comptes rendus tardent et la relance des acquéreurs passe après l'urgence du jour. Les dossiers de prise de mandat sont préparés dans la précipitation avec les seuls éléments dont on dispose. Ce format court à distance montre les usages concrets de l'intelligence artificielle dans la transaction et la gestion. En trois heures le participant produit des annonces différenciées, prépare un argumentaire d'estimation et organise le suivi de ses contacts sans perdre la main sur ce qu'il publie.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
0,43 jour — 3 h	**À distance**	**À partir de 580 € 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 immobiliers agents commerciaux directeurs d'agence gestionnaires locatifs et assistants commerciaux.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

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 immobilière différenciante à partir des caractéristiques du bien
- Préparer un argumentaire d'estimation appuyé sur les éléments du marché local
- Produire un compte rendu de visite exploitable par le vendeur
- Organiser la relance des acquéreurs selon leurs critères de recherche
- Contrôler les mentions obligatoires avant toute publication

03 Programme détaillé

M1 Annonces et supports de commercialisation

- Écrire vite sans écrire pareil
- Rédaction d'une annonce à partir des caractéristiques du bien
- Adaptation du ton au type de bien et à la cible visée
- Déclinaison sur les différents supports de diffusion
- Vérification des mentions obligatoires avant publication
- Atelier : Chaque participant produit deux versions d'annonce pour un bien de son portefeuille.

M2 Estimation et prise de mandat

- Arriver préparé chez le vendeur
- Collecte et mise en forme des éléments de marché local
- Construction d'un argumentaire d'estimation lisible
- Préparation des objections du vendeur sur le prix
- Limites des estimations produites automatiquement
- Mise en situation : Le participant défend une estimation inférieure au prix attendu par le vendeur.

M3 Suivi des contacts et relances

- Ne plus laisser filer un acquéreur
- Compte rendu de visite et retour au vendeur
- Rapprochement entre biens disponibles et critères des acquéreurs
- Séquences de relance selon l'avancement du projet
- Protection des données des clients et des prospects
- Cas pratique : Les participants construisent une séquence de relance pour un acquéreur resté sans réponse.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
À distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, 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 580 € 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