

AGENT IMMOBILIER OU ADMINISTRATEUR DE BIENS COMMENT UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU QUOTIDIEN POUR PILOTER, DÉVELOPPER ET FAIRE PERFORMER SON ENTREPRISE

NOUVEAUTÉ
2026

MDG244

1 jour
(7h)

- Cas pratiques
- Support pédagogique
- Quiz d'évaluation finale

Tarif : **220 € HT**

SPÉCIALISATION

OBJECTIFS :

- Identifier les tâches à automatiser
- Améliorer son organisation
- Optimiser sa gestion financière
- Développer les activités commerciales
- Renforcer management et leadership
- Accompagner les collaborateurs un plan d'intégration de l'IA dans leur entreprise.

NIVEAU & PUBLIC :

Dirigeants d'agences immobilières
Managers
Prérequis : aucun

MATÉRIEL NÉCESSAIRE :

Vidéo projecteur, paper-board
Effectif maximum : 25

INTERVENANT(S) :

Formateur : Professionnel spécialisé en copropriété et management
Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

 Programme accessible aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME

I - COMPRENDRE L'IA ET SES ENJEUX POUR L'IMMOBILIER

- Les grandes évolutions technologiques
- Les impacts sur les métiers de l'immobilier
- Transaction
- Gestion locative
- Syndic
- Ce qui va changer dans les 5 prochaines années

II - UTILISER L'IA POUR MIEUX GÉRER SON TEMPS

- Identifier les tâches chronophages
- Gestion des mails, les réponses répétitives, les Comptes-rendus, les recherches d'informations, préparation des réunions
- **Construire son assistant personnel**
- Création d'un assistant
- **Cas pratique**
- Construction d'un agenda intelligent :
- **Atelier**
- Création du Master Prompt "Assistant Organisation"

III - DÉVELOPPER SA PERFORMANCE COMMERCIALE GRÂCE À L'IA

- **Prospecter plus efficacement**
- **Produire du contenu marketing**
- **Générer davantage de mandats** : Préparer les rendez-vous vendeurs, bailleurs, copropriétaires, construire les argumentaires, répondre aux objections
- **Cas pratique**
- Création d'un tunnel de prospection complet :

IV - UTILISER L'IA DANS LA GESTION FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

- Analyser ses indicateurs de performance
- L'IA comme contrôleur de gestion
- Construire des tableaux de bord
- Préparer un budget prévisionnel
- Utilisation de l'IA pour : construire différents scénarios, simuler les recrutements, simuler les investissements
- **Cas pratique**
- Analyse d'un compte de résultat d'agence immobilière

V - RECRUTEMENT ET RESSOURCES HUMAINES

- Trouver les bons collaborateurs

- Préparer les entretiens
- Intégrer les nouveaux collaborateurs
- **Cas pratique**
- Création d'un parcours d'intégration de 90 jours pour un collaborateur

VI - L'IA AU SERVICE DU MANAGEMENT ET DU LEADERSHIP

- Devenir un manager augmenté : préparer ses réunions, les entretiens individuels, détecter les difficultés d'un collaborateur
- Coaching des équipes : plans d'actions, challenges commerciaux, tableaux de suivi
- Améliorer sa communication managériale : comptes-rendus, notes internes, plans d'actions
- **Cas pratique**
- Préparation d'une réunion d'équipe

VII - DÉVELOPPER SON ENTREPRISE GRÂCE À L'IA

- Réaliser un diagnostic stratégique
- Analyse : Forces / Faiblesses / Opportunités / Menaces
- Identifier les nouveaux relais de croissance
- Construire un plan d'action stratégique Vision : 1 an / 3 ans / 5 ans
- **Cas pratique**
- Élaboration d'une feuille de route stratégique pour une agence immobilière

VIII - LES AGENTS IA : LA PROCHAINE RÉVOLUTION QU'EST-CE QU'UN AGENT IA ?

- Différence entre : IA conversationnelle / Automatisation / Agent IA autonome
- **Exemples concrets**
- **Agent IA commercial** : Relances prospects, Préparation des rendez-vous, Qualification des leads
- **Agent IA administratif** : Traitement des mails, Classement documentaire, Création des comptes-rendus
- **Agent IA RH** : Recrutement, Intégration, Formation

RÉSULTATS ATTENDUS

- Gagner entre 5 et 10 heures par semaine.
- Améliorer la qualité des décisions stratégiques.
- Structurer plus efficacement son entreprise.
- Professionnaliser son management.
- Préparer l'arrivée des agents IA dans son organisation.