



OBJECTIF(S)

- Prendre conscience et l'importance que les outils IA sont essentiels à la croissance de notre activité immobilière

NIVEAU & PUBLIC

SPÉCIALISATION

Les professionnels de l'immobilier.

Prérequis : aucun

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Durée : ½ journée (soit 3,30 heures)

Moyens pédagogiques : Cas pratiques - Support pédagogique
Quiz d'évaluation finale

Matériel nécessaire : vidéo projecteur, paper-board

Effectif maximum : 50

INTERVENANT(S)

Formateur : Professionnel spécialisé en expertise
immobilière, management

Validé par le Bureau de la Commission Formation FNAIM

TARIFS

Adhérent FNAIM : 130 € HT

Non Adhérent FNAIM : 190 € HT

PROGRAMME

INTRODUCTION

Bienvenue

+ présentation du cours et des objectifs pédagogiques

I - DÉFINITION DES IA : OPPORTUNITÉ OU DANGER

- Définition de l'IA, Avantages et applications
- Faire la différence au service de la satisfaction client
- Barrières et défis. Efficience sur la gestion du temps et la productivité.

II - L'UTILISATION DES IA DANS LE CYCLE D'UNE VENTE DE SERVICE

- Comment servir mieux nos clients avec les IA ?
- Mise en pratique au cours d'un cycle de vente.
- Application dans les métiers de l'industrie immobilière :
location, gestion, syndic, transaction.

III - CAS PRATIQUE ET EXEMPLES CONCRETS EN TRANSACTION, GESTION, SYNDIC

- Prospection
- Publication
- Notoriété et crédibilité
- Formations
- Comment améliorer la satisfaction client avec les IA.

TOUR DE TABLE, SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION

TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT



Programme accessible
aux personnes
en situation de handicap