

Formation IA - Agents immobiliers

1 jour (7h)

Ajouté le 15/01/2025 - Modifié le 17/01/2025

À partir de 420€ NET

Objectifs

- **Comprendre l'IA :**
 - Comprendre ce qu'est l'IA, notamment les IA Génératives, et ses bénéfices pour l'immobilier.
- **Pratiquer avec des outils concrets :**
 - Apprendre à utiliser des outils d'IA pour améliorer la relation client et créer des contenus automatiquement.
- **Planifier une stratégie adaptée :**
 - Chaque participant repartira avec une feuille de route claire pour intégrer l'IA dans son activité.

Compétences visées

- Comprendre les implications majeures de l'adoption et de l'utilisation de l'Intelligence artificielle,
- Identifier les enjeux et les bénéfices et les limites de l'IA

Public

Agents immobiliers

Prérequis : Prérequis : Aucun**Accessibilité :** Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation.**Délais d'accès :** L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Ice-Breaker

- Echange sur les points communs des participants
- Sondage sur les utilisateurs de l'IA dans la salle

Formation IA - Agents immobiliers

Introduction générale à l'IA et aux IA Génératives

- Bilan des avancées récentes en IA : Où en sommes-nous ?
- Présentation des outils IA actuels (ChatGPT, Gemini, Claude, Mistral et autres LLM).
- Définition de l'intelligence : Qu'est-ce que l'IA par rapport à l'intelligence humaine ?
- Exemples concrets et cas d'usage dans les entreprises.
- Risques et opportunités, notamment les fakes news et la manipulation de contenu.

Atelier Partie 1 : Serious Game IA

- Présentation technique des outils, leur fonctionnement et leurs spécificités suivant les cas d'usage
- Serious game pour mise en pratique de la théorie partie 1

Atelier Partie 2 : Serious Game IA

- Présentation technique des outils, leur fonctionnement et leurs spécificités suivant les cas d'usage
- Serious game pour mise en pratique de la théorie partie 2




Atelier : Comment identifier les opportunités IA dans votre activité ?

- Jeu de rôle en équipe pour identifier les opportunités de l'IA dans votre activité
- Utilisation de l'IA pour co-construire votre propre plan d'action / feuille de route

Conclusion et temps d'échanges final

- Echanges des bonnes pratiques et interrogations soulevées dans la journée
- Présentation et mise à disposition des ressources utiles à votre métier

Dates & lieux

-  24 avril 2025
-  La Roche sur Yon
-  420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous

Formation IA - Agents immobiliers

accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation, des exercices d'application, des ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.