

Atelier IA pour les *agences immobilières*

Un atelier pratique de 3 heures pour que vos agents et assistants utilisent l'IA au quotidien, sur les vraies tâches de l'agence, sans risque pour les données de vos clients.

DURÉE	GROUPE	FORMAT	TARIF
3 heures	Jusqu'à 10 personnes	À l'agence ou en visio	590 € la session

01 Objectifs

À la fin de l'atelier, les participants sauront :

- ✓ expliquer ce que l'IA générative fait bien, ce qu'elle fait mal, et pourquoi il faut toujours vérifier ses réponses ;
- ✓ rédiger des demandes claires pour obtenir un résultat utilisable du premier coup ;
- ✓ utiliser l'IA sur des tâches courantes de l'agence : annonces, réponses aux demandes de prospects, comptes rendus de visite, relances vendeurs et acquéreurs, posts pour les réseaux sociaux ;
- ✓ appliquer les bonnes règles de confidentialité et de RGPD avec les données clients, et vérifier ce que l'IA produit (mentions obligatoires, formulations à éviter) ;
- ✓ repérer les tâches répétitives de l'agence qui pourraient être automatisées.

L'atelier aide aussi l'agence à répondre à l'obligation de former ses équipes à l'IA, prévue par l'article 4 du règlement européen sur l'IA (AI Act).

02 Le formateur

Julien De Sousa, consultant et formateur en IA, basé à Pfaffenheim. Après 11 ans de développement web, il s'est formé à l'intelligence artificielle chez Alyra et accompagne aujourd'hui les TPE et PME dans l'automatisation de leurs tâches répétitives.

03 Programme

0h00 – 0h15	Tour de table: comment chacun utilise l'IA aujourd'hui, et ce qu'il en attend
0h15 – 0h45	Comprendre l'IA générative: ce qu'elle sait faire, ses erreurs typiques, les principaux outils (ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot, Mistral)
0h45 – 1h15	Bien formuler ses demandes: la méthode, démontrée sur une annonce immobilière
1h15 – 1h25	<i>Pause</i>
1h25 – 2h20	Ateliers pratiques: rédiger une annonce à partir d'une fiche bien, répondre à une demande de prospect, transformer des notes en compte rendu de visite, préparer un post pour les réseaux sociaux
2h20 – 2h45	Confidentialité et bonnes pratiques: les données clients à ne jamais saisir, les mentions obligatoires des annonces à vérifier, les formulations discriminatoires à proscrire
2h45 – 3h00	Plan d'action: 3 usages à mettre en place dès la semaine suivante, et les tâches automatisables repérées

Les exercices sont adaptés aux outils, aux biens et à la clientèle de l'agence, après un court échange en amont.

04 Modalités

Public	Agents et négociateurs immobiliers, assistants, gestionnaires locatifs et dirigeants d'agence.
Prérequis	Aucun. Savoir utiliser un ordinateur et une messagerie suffit.
Format	3 heures, dans vos locaux en Alsace ou à distance en visio.
Participants	Jusqu'à 10 personnes.
Matériel	Un ordinateur par participant, avec accès à internet. Un compte gratuit sur un outil d'IA suffit; si l'agence utilise déjà un outil, l'atelier se fait avec celui-ci.
Remis après l'atelier	Le support de formation, une fiche mémo de consignes prêtes à l'emploi (annonces, réponses aux prospects, comptes rendus), et la liste des tâches automatisables repérées pendant la séance.

05 Tarif

590 € la session

Pour un groupe **jusqu'à 10 personnes**. Le prix comprend l'échange de préparation, l'adaptation des exercices à l'agence, l'animation et les supports remis. Déplacement inclus dans le Haut-Rhin et le Bas-Rhin. Dates à convenir ensemble.

TVA non applicable, article 293 B du CGI.