l'as de Caro
L'accompagnement à la carte

06 70 94 75 56 · contact@asdecaro-coaching.fr

Qualiopi
processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

PROGRAMME DE FORMATION · IA & DIGITAL

L'IA au service des professionnels de l'immobilier : usages, conformité et éthique

16 h	Présentiel	4 à 15	670 € HT
2 jours de formation	inter ou intra-entreprise	participants	par stagiaire, net de TVA

ALUR

16 h de formation continue pour le renouvellement de votre carte professionnelle

Loi ALUR : 42 h sur 3 ans, dont 2 h de déontologie et 2 h de non-discrimination. Attestation nominative détaillée remise en fin de formation.

- 2 h déontologie
- 3 h anti-blanchiment
- 2 h non-discrimination

POUR QUI

Public et prérequis

PUBLIC VISÉ

- Agents immobiliers
- Négociateurs salariés ou agents commerciaux
- Directeurs d'agence
- Administrateurs de biens
- Syndics
- Assistants commerciaux titulaires d'une attestation d'habilitation

PRÉREQUIS

- Exercer une activité relevant de la loi Hoguet
- Savoir utiliser un ordinateur et un navigateur web
- Venir avec un ordinateur portable et un smartphone
- Aucun prérequis en IA

CE QUE VOUS SAUREZ FAIRE

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Expliquer le fonctionnement d'une IA générative et ses limites (hallucinations, biais, confidentialité).
2. Rédiger des requêtes (prompts) structurées produisant des contenus immobiliers exploitables sans réécriture lourde.
3. Produire une annonce, un post réseau social et un courriel de suivi conformes aux mentions légales obligatoires (DPE, honoraires, surface).
4. Identifier les données personnelles qu'il ne doit pas transmettre à une IA et appliquer les règles du RGPD à ses usages.
5. Créer et améliorer photos, visuels et vidéos courtes avec l'IA, en signalant toute retouche ou aménagement virtuel.
6. Exploiter les données de marché (DVF, observatoires locaux) avec l'IA pour argumenter un prix et automatiser ses tâches répétitives.
7. Construire un plan d'intégration de l'IA dans son agence avec 3 cas d'usage prioritaires.

8. Argumenter un avis de valeur face à un vendeur qui le conteste, dans le respect du code de déontologie (décret n° 2015-1090).
9. Bien connaître le dispositif légal et réglementaire anti-blanchiment et ses applications concrètes aux professionnels de l'immobilier.
10. Apprécier, en fonction de l'opération envisagée, le degré de risque de blanchiment et s'en prémunir.
11. Identifier le risque de discrimination.
12. Prévenir ses clients face à des prescriptions discriminatoires.
13. Appréhender la portée de ces obligations et adapter sa pratique professionnelle.

VOTRE PARCOURS

Contenu de la formation

Comprendre l'IA et son cadre juridique

0,5 h

Tour de table, recueil des attentes et quiz de positionnement

Fonctionnement d'une IA générative : modèle de langage, données d'entraînement, raisons des erreurs et des hallucinations

Panorama des outils utiles en agence : assistants conversationnels, génération d'images, transcription, outils intégrés aux logiciels métier

Règlement européen sur l'IA (n° 2024/1689) : niveaux de risque, obligation de maîtrise de l'IA, obligations de transparence

Droit d'auteur et contenus générés : qui est propriétaire, quels risques à réutiliser un texte ou une image

Responsabilité du professionnel : l'IA propose, l'agent signe

L'art du prompt appliqué à l'immobilier

1,5 h

Structure d'une requête efficace : rôle, contexte, tâche, format, contraintes

Bibliothèque de prompts métier : description de bien, réponse à un acquéreur, relance vendeur, argumentaire de mandat exclusif

Itérer et corriger : demander une variante, un ton différent, une version plus courte

Atelier : chaque participant construit 5 prompts sur ses propres biens (données anonymisées)

Produire ses contenus commerciaux avec l'IA

0,5 h

Annonce immobilière : de la fiche technique au texte vendeur, adaptation par portail et par cible

Réseaux sociaux : calendrier éditorial d'un mois, posts, légendes, scripts de vidéo courte

Courriels et SMS : suivi d'acquéreur, compte rendu de visite, relance après estimation

Visuels : photos améliorées, aménagement virtuel, limites et précautions

Atelier : production d'un kit complet (annonce, post, courriel) sur un bien réel du participant

Données personnelles et mentions légales

0,5 h

RGPD : ce qu'on ne transmet jamais à une IA (identité, situation financière, pièces des dossiers locataires)

Paramétrer ses outils : historique, entraînement sur les données, comptes professionnels

Registre des traitements et information des clients sur l'usage de l'IA

Mentions obligatoires dans les annonces générées : DPE et estimation des dépenses énergétiques, honoraires et charge, surface, prix (arrêté du 10 janvier 2017)

Atelier : audit de conformité d'annonces produites par IA, repérage des erreurs et oublis

Synthèse de la journée

Visuels, vidéo et visite virtuelle avec l'IA

0,5 h

Améliorer ses photos : luminosité, ciel, redressement, suppression d'objets

Aménagement virtuel (home staging) et projection de travaux : usages, mention obligatoire de la retouche

Vidéo courte pour les réseaux : script généré par l'IA, montage assisté, sous-titres automatiques

Visite virtuelle et plans : outils disponibles, coûts, intérêt commercial

Avatar et voix de synthèse : possibilités et limites de crédibilité

Atelier : un bien du participant transformé en kit visuel (photos retouchées, visuel avant/après, vidéo de 30 secondes)

Données de marché, estimation et automatisation

1,5 h

Sources de données : DVF, observatoires des notaires et des loyers, données INSEE

Faire analyser des ventes comparables par l'IA et vérifier ses conclusions

Construire un avis de valeur argumenté : tendances du secteur, fourchette de prix, arguments face au vendeur

Veille automatisée : nouveaux biens, baisses de prix, actualité du marché local

Automatiser les tâches répétitives : tri des demandes entrantes, réponses types, mise à jour du fichier clients

Atelier : étude de marché d'une commune du participant produite en 45 minutes

L'IA dans le parcours client et la négociation

2 h

Préparer un rendez-vous d'estimation : recherche sur le secteur, argumentaire, objections probables

Comptes rendus automatisés de visites et de rendez-vous, avec accord du client

Personnaliser sa communication selon le profil du client (approche DISC) sans manipuler

Suivi du portefeuille : relances, synthèses de mandats, tableaux de bord

Atelier : simulation d'un rendez-vous vendeur préparé avec l'IA

Plan d'intégration de l'IA dans son agence

2 h

Diagnostic : temps passé par tâche et gains réalistes

Choisir ses outils : critères de coût, de confidentialité, d'hébergement des données

Rédiger une charte d'usage de l'IA pour l'équipe

Atelier : plan d'action personnel avec 3 cas d'usage prioritaires sur 90 jours

Évaluation finale des acquis, questionnaire de satisfaction, remise des supports

Code de déontologie

ALUR · déontologie — 2 h

- Faire vivre le mandat (dont 1 h de déontologie)

Lutte anti-blanchiment et TRACFIN

ALUR · anti-blanchiment — 3 h

- Les obligations légales ; les organes : GAFI, TRACFIN
- Les obligations de l'agent immobilier : obligation de vigilance, classification et évaluation des risques selon l'activité et la clientèle, connaissance de la clientèle, identification du bénéficiaire effectif, mesures de gestion des risques
- L'obligation de déclaration de soupçon : qui doit déclarer et dans quel cas, comment et quand déclarer, protection du déclarant, formulaires de déclaration, exemples de cas

Discrimination dans l'immobilier (2 heures)

ALUR · non-discrimination — 2 h

- Le cadre légal
- Comment professionnaliser ses pratiques
- Mettre en place une démarche préventive

COMMENT NOUS TRAVAILLONS

Méthodes, suivi et évaluation

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques : Pédagogie active : environ 60 % d'ateliers pratiques sur les dossiers réels des participants (anonymisés), apports théoriques courts, cas pratiques en sous-groupes, mises en situation

Moyens techniques : Vidéoprojecteur, connexion internet, accès à des outils d'IA générative en version gratuite ou professionnelle. Supports remis : livret stagiaire, bibliothèque de prompts métier, grille de conformité des annonces, modèle de charte d'usage de l'IA. Accès aux ressources complémentaires sur la plateforme lms.asdecaro-coaching.fr

Suivi de l'exécution : Feuilles d'émargement signées par demi-journée par le participant et la formatrice

SUIVI ET ÉVALUATION

Avant la formation : questionnaire de positionnement

Pendant la formation : ateliers corrigés, cas pratiques notés

Après la formation : QCM final de 20 questions (seuil de réussite 70 %) et plan d'action personnel

Satisfaction à chaud en fin de formation, évaluation à froid à 3 mois

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation précisant la durée et la répartition des heures au titre du décret n° 2016-173 : 4 h juridique, 2 h économique, 10 h commercial. À joindre au dossier de renouvellement de la carte professionnelle

À SAVOIR

Informations pratiques

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

CL

Caroline Ludwig, dirigeante et formatrice, forme les professionnels de l'immobilier depuis 2019. Elle est référente pédagogique et référente handicap de l'organisme.

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation : objectifs, contenu, durée et résultats de l'évaluation des acquis (art. L.6353-1 du Code du travail)

Attestation d'assiduité pour le financeur

DÉLAIS D'ACCÈS ET TARIF

Inscription jusqu'à 14 jours avant la session, sous réserve de places et de l'accord du financeur

Tarif : 670 € HT par stagiaire, exonéré de TVA (art. 261-4-4°a du CGI). Prise en charge possible : AGEFICE, OPCO, FIFPL selon votre statut.

ACCESSIBILITÉ

Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout besoin d'adaptation (handicap, trouble DYS, etc.), contacter la référente handicap avant l'inscription

Référente handicap : Caroline Ludwig, 06 70 94 75 56, contact@asdecaro-coaching.fr.

QUALITÉ

Nos résultats

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification Qualité a été délivrée au titre de la catégorie : Actions de Formation

9,7 / 10	9,0 / 10	0 %	134	1 259
Satisfaction à chaud 2025	Satisfaction à froid 2025	Taux d'abandon 2025	Stagiaires formés en 2025	Participations depuis 2019

Moyennes des questionnaires stagiaires (notes sur 10) ; abandon = stagiaires ayant abandonné / stagiaires inscrits. Détail sur asdecaro-coaching.fr/resultats