PROGRAMME DE FORMATION

IA générative pour les professionnels de l'immobilier

Intelligence artificielle

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0419	V2026-004	2 novembre 2026	Intelligence artificielle

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
7 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	3 modules 9 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

Repérer, dans la transaction et la gestion locative, les tâches où l'IA générative aide et celles qui restent sous la responsabilité du professionnel.

Préparer une demande à l'IA sans exposer les données des vendeurs, acquéreurs, bailleurs et locataires.

Rédiger avec l'IA une annonce exacte et attractive, sans affirmation invérifiable ni critère discriminatoire, et en signalant les visuels retouchés.

Préparer un rendez-vous d'estimation et des échanges clients avec l'IA, à partir des seules données vérifiées de l'agence.

Produire comptes rendus de visite et courriers de gestion locative fidèles et adaptés à leur destinataire.

L'essentiel de la formation

Public visé

Négociateurs et agents immobiliers, agents commerciaux en immobilier, gestionnaires locatifs, assistants d'agence et dirigeants d'agence qui rédigent des annonces, préparent des rendez-vous et répondent aux clients, et veulent employer un assistant d'IA générative avec méthode, dans le respect de l'exactitude de l'information et de la non-discrimination.

Prérequis

Exercer ou avoir exercé une activité dans la transaction, la location ou la gestion immobilière, ou s'y préparer.

Utiliser un ordinateur, une messagerie et un traitement de texte ; avoir accès à un assistant d'IA générative (une offre gratuite suffit pour les exercices, réalisés sur des dossiers fictifs, ou l'outil que votre agence a validé). Aucune connaissance technique de l'IA n'est requise ; les bases de la rédaction d'un prompt sont proposées en ressource complémentaire.

Modalités et déroulement

Formation à distance, accessible en ligne, en 7 heures. Chaque leçon s'ouvre sur une courte mise en situation vidéo dans une agence immobilière fictive, suivie d'une fiche méthode ; l'apprenant pratique ensuite dans l'assistant de son choix, uniquement sur des dossiers fictifs fournis (des réponses d'assistant rédigées pour l'exercice sont fournies à défaut), s'entraîne avec des clients simulés, puis vérifie et retravaille ce qu'il obtient. Temps de formation : environ 64 % de mises en situation, 21 % d'apports et 14 % d'évaluation. Accompagnement par un formateur par messagerie.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Mises en situation et scénarios à décisions
- Études de cas
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches méthode
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur

Modalités d'évaluation

Positionnement initial non éliminatoire ; ateliers, études de cas, jeux de rôle et conversations simulées vérifiés sur grille critériée ; quiz de fin de module ; évaluation finale composée d'un cas pratique (annonce, réponse à un acquéreur et compte rendu de visite pour un bien fictif) et d'un questionnaire. Seuil de réussite interne : 70 %.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches et dossiers fictifs compatibles avec les lecteurs d'écran, navigation au clavier ; les conversations simulées se mènent au clavier, sans voix ; les ateliers peuvent être réalisés avec les réponses d'assistant fournies, sans compte d'IA. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation.

Tarif de la formation

Prix : **600 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

3 modules, 9 leçons — durée totale 7 h.

01 L'IA générative dans l'activité immobilière : usages et garde-fous

1. Situer l'IA dans le parcours d'une transaction et d'une gestion
2. Données des vendeurs, acquéreurs et locataires : ce qui reste à l'agence
3. Non-discrimination et sincérité de l'information

02 Valoriser un bien et préparer le rendez-vous vendeur

1. Rédiger une annonce exacte et attractive
2. Photos et visuels retouchés : jusqu'où aller
3. Préparer une estimation et un rendez-vous vendeur

03 Accompagner acquéreurs, vendeurs et locataires

1. Répondre aux acquéreurs et qualifier les demandes
2. Compte rendu de visite et suivi du vendeur
3. Gestion locative : écrire aux locataires et aux bailleurs