



GPT'IMMO : CHATGPT ET L'IA POUR BOOSTER LA PERFORMANCE COMMERCIALE DES CONSEILLERS IMMOBILIERS

La formation GPT'Immo est un programme de 16 heures sur deux jours, conçu pour aider les professionnels de l'immobilier, notamment les conseillers, agents et mandataires, à intégrer les outils d'intelligence artificielle, tels que ChatGPT, dans leurs processus métier. L'objectif principal est de renforcer les performances commerciales, la productivité personnelle et l'efficacité des services proposés aux clients. En se concentrant sur des aspects essentiels comme la prospection, la prise de mandat, la gestion des relations avec les acheteurs et les vendeurs, cette formation permettra d'optimiser le travail quotidien dans le secteur immobilier.

Objectifs pédagogiques de la formation :

- Compréhension de ChatGPT : Les participants apprendront comment ChatGPT et d'autres outils d'IA peuvent être intégrés dans leur pratique quotidienne pour améliorer leurs résultats commerciaux.
- Prospection et acquisition de mandats : Les techniques d'IA seront appliquées pour aider les conseillers immobiliers à obtenir davantage de mandats et à améliorer leur prospection immobilière, qu'elle soit physique ou digitale.
- Optimisation de la mise en visibilité des biens : Les outils d'IA seront utilisés pour créer des annonces plus performantes, accroître la visibilité sur les réseaux sociaux et les portails d'annonces, et assurer une gestion dynamique des biens immobiliers.
- Amélioration de la relation client : L'IA aidera à renforcer la communication avec les acheteurs, vendeurs, copropriétaires, bailleurs et locataires tout au long du processus de vente ou de gestion immobilière.
- Négociation et suivi de la transaction : Les conseillers seront formés à optimiser les négociations et à suivre les transactions immobilières en cours, tout en traitant les clients abandonnés grâce à l'automatisation.
- SAV et autopromotion : Après la vente, les participants apprendront comment gérer la relation client post-vente grâce à l'IA, ainsi que comment utiliser l'IA pour l'autopromotion de leurs services immobiliers.

Programme de la formation :

Jour 1 - 8 heures :

- Introduction à la formation : Présentation des objectifs de la formation, introduction à ChatGPT et à son rôle dans l'immobilier.
- La prospection vendeurs : Stratégies de prospection brute, visibilité physique et digitale, techniques avancées pour attirer les vendeurs.
- La prise de mandat : Phases avant, pendant et après le rendez-vous de prise de mandat, en optimisant chaque étape avec l'IA.

Jour 2 - 8 heures :

- Mise en visibilité du bien : Création et optimisation des annonces immobilières, utilisation des réseaux sociaux et gestion des contacts acquéreurs.
- Visite et suivi des acquéreurs : Préparation, conduite des visites, et suivi post-visite, avec une attention particulière aux relations acquéreurs.
- Négociation et suivi contractuel : Préparation de la négociation, suivi des contrats de vente, et gestion des clients abandonnés.
- Vente et SAV : Gestion des relations clients après la vente, et utilisation de l'IA pour autopromouvoir les services immobiliers.

Éléments complémentaires :

- Evaluation de la formation : Test de positionnement en début de formation, feuille de présence, quizz pendant la formation, questionnaire d'évaluation en J+0 et J+30)

Durée : 7h (1 journée)

Format : Présentiel

Prix Public : 2500€ HT / groupe

Public : Agents immobiliers, mandataires immobiliers, conseillers en immobilier, syndicats de copropriété

Prérequis : Avoir suivi GPT'IMMO (autre formation préalable)

Dates : Sur demande

Certification : Non

[Je suis intéressé.e](#)