Mettre l’Intelligence Artificielle au service de la Promotion Immobilière

Conçue spécifiquement pour les acteurs de la promotion, cette formation immersive de deux jours vous donne les clés pour exploiter tout le potentiel de l’IA générative dans votre métier.

À travers des modules dynamiques, concrets et orientés terrain, vous apprendrez à :

· Maîtriser les fondamentaux des outils comme ChatGPT, Gemini, Perplexity, Claude ou Gamma.

· Créer vos propres assistants IA adaptés à vos enjeux métiers : analyse de marché, prospection foncière, rédaction d’annonces, étude de PLU, automatisation RH, etc.

· Structurer vos demandes à l’IA avec des techniques de prompt engineering puissantes et accessibles.

· Utiliser l’IA comme catalyseur de productivité, de créativité, et de prise de décision, sur l’ensemble du cycle projet.

Entre stratégie, démonstrations et ateliers pratiques, vous repartirez avec un bagage complet : instructions personnalisées, prompts testés, cas d’usage reproductibles, et une méthode claire pour intégrer l’IA dans vos outils et routines métier.

Formateur·rice(s) :

- Guillaume Eouzan

Objectifs visés

- Comprendre ce qu’est l’IA générative.
- Identifier son rôle dans l’évolution des entreprises.
- Découvrir les applications concrètes dans divers secteurs.
- Reconnaître les usages stratégiques de l’IA.
- Comprendre la diversité des solutions IA disponibles.

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Serious game
- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

- Savoir choisir l'outil adapté à un besoin précis
- Maîtriser les bases du prompting.
- Créer des interactions précises et efficaces avec les IA.
- Adapter l'utilisation de ChatGPT aux besoins de l'entreprise.
- Déployer des scénarios pratiques pour répondre à des problématiques spécifiques.
- Focus sur les avantages (réactivité, personnalisation) et les limites.
- Les modèles LLM : ChatGPT, Claude, Gemini – cas d'usage, capacités, limitations.
- Principes fondamentaux du prompting
- Adapter l'utilisation de ChatGPT aux besoins de l'entreprise.
- Ce que l'on peut générer : Texte, Data, Image, Vidéo, Scipt, Code
- Discussion sur les risques et précautions : éthique, RGPD, etc.
- Comparaison pratique entre LLM et outils spécifiques selon les besoins.
- Les outils spécialisés : génération d'images, traitement audio, analyse de données.

Déroulé pédagogique

Journée 1

- J1 Séquence 1 : Sensibilisation à l'IA Générative • Comprendre l'IA Générative et les modèles de langage (LLM) • Présentation synthétique des outils IA : ChatGPT, Gemini, Claude, Mistral, Perplexity, Sora, NotebookLM, Runway, Gamma, Napkin,…. • Opportunités et enjeux pour le secteur de la promotion immobilière (gains, productivité, veille marché, risques à connaître) • Les usages pour le secteur de la promotion immobilière (gains, productivité, veille marché, risques à connaître)

- J1 Séquence 2 : Maîtrise pratique de ChatGPT (3h) • Présentation approfondie de ChatGPT • Configuration des Custom Instructions par métier (foncier, montage, marketing, etc.) • Présentation comparative des modèles et différentes fonctionnalités • Présentation des projets et Instructions projets • Techniques fondamentales de Prompt Engineering (structurer des demandes efficaces et précises) o Prompt simple o Structure d'un Prompt o Self Prompting o Prompt Chain Prompting
- Pause déjeuner
- J1 Séquence 3 : Création d'assistants personnalisés (GPT) • Présentation des GPTS • Conception pas-à-pas d'un GPT personnalisé • Exemples de GPTs pour la promotion immobilière (veille réglementaire, concurrentielle analyse marché, rédaction annonces, etc.)
- J1 Séquence 4 : Mise en pratique individuelle •Atelier : Créer ses propres instructions et prompts • Exercices pratiques de rédaction : mails de prospection, synthèse de réunion, annonces immobilières courtes

Journée 2

- J2 Séquence 1 : Stratégie marketing augmentée par l'IA (1h) • Brainstormer avec l'IA sur la stratégie marketing • Créer les arguments de la plaquette à partir d'une étude de marché • Construire un calendrier éditorial avec ChatGPT • SEO : Recherche d'expressions clés et optimisation des contenus existants
- J2 Séquence 2 : Création de contenus assistés par IA •Rédaction de posts réseaux sociaux adaptés (LinkedIn, Instagram, Facebook) • Génération d'emails marketing performants (objets, templates, scénarios)
- Pause déjeuner
- J2 Séquence 3 : Analyse marché, prospection foncière et exploitation documentaire • Méthode d'analyse de marché immobilier local avec Perplexity/ChatGPT • Extraction et synthèse rapide des informations clés du PLU (NotebookLM/ChatGPT) • Cas d'usage spécifiques : emails propriétaires fonciers, notes de synthèse rapide, lecture assistée de cahiers des charges et contrats immobiliers • Pour aller plus loin : « Pas d'IA sans Data » : présentation d'une solution permettant de créer app et des agents IA pour différents cas d'usages Pas d'IA sans data, Recherche foncière, Analyse de dossier, Scoring de dossier, Création d'audit et rapport • Le RAG « kézaco ? »

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- J2 Séquence 4 : Cas RH et productivité (1h15) • RH : fiche de poste, préparer un entretien, synthétiser un entretien d'embauche • Compte rendu de réunion assisté par IA Générer automatiquement une synthèse à partir d'une trame ou d'un audio • Se préparer à un entretien La commande vocale • Réponse à emails • Présentation visuelle d'une étude Créer une présentation claire et engageante avec Gamma ou Genspark

Informations complémentaires

Durée : 14 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

- Cette formation ne nécessite aucune compétence technique ou connaissance préalable en intelligence artificielle.
- Une familiarité avec les outils numériques classiques (ex: navigation sur le web) est toutefois recommandée pour faciliter la prise en main des outils d'IA présentés.

Public concerné : Cette formation s'adresse aux professionnels et cadres de la promotion immobilière qui souhaitent comprendre, tester et intégrer l'IA dans leurs missions pour gagner en productivité, en agilité et en performance. Elle est particulièrement recommandée pour les membres de comités de direction ou d'équipes transverses, notamment : Direction générale : Direction du développement foncier Direction du montage de projets Direction marketing et communication Direction commerciale et relation client Direction RH / fonctions support : rédaction de fiches de poste, synthèse d'entretien, préparation de supports internes La formation convient à toute personne en responsabilité opérationnelle ou stratégique, cherchant à accélérer sa prise en main de l'IA sans jargon technique, avec des cas d'usage concrets, des outils faciles à tester, et une mise en pratique adaptée aux enjeux métier.

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État