Mettre l’Intelligence Artificielle au service de la Promotion Immobilière - Jour 1

Cette formation sera réalisée en présentiel, dans les locaux du client.

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.
- 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.

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Serious game

- 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

Informations complémentaires

Durée : 7 heures de formation sur 1 jour

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.