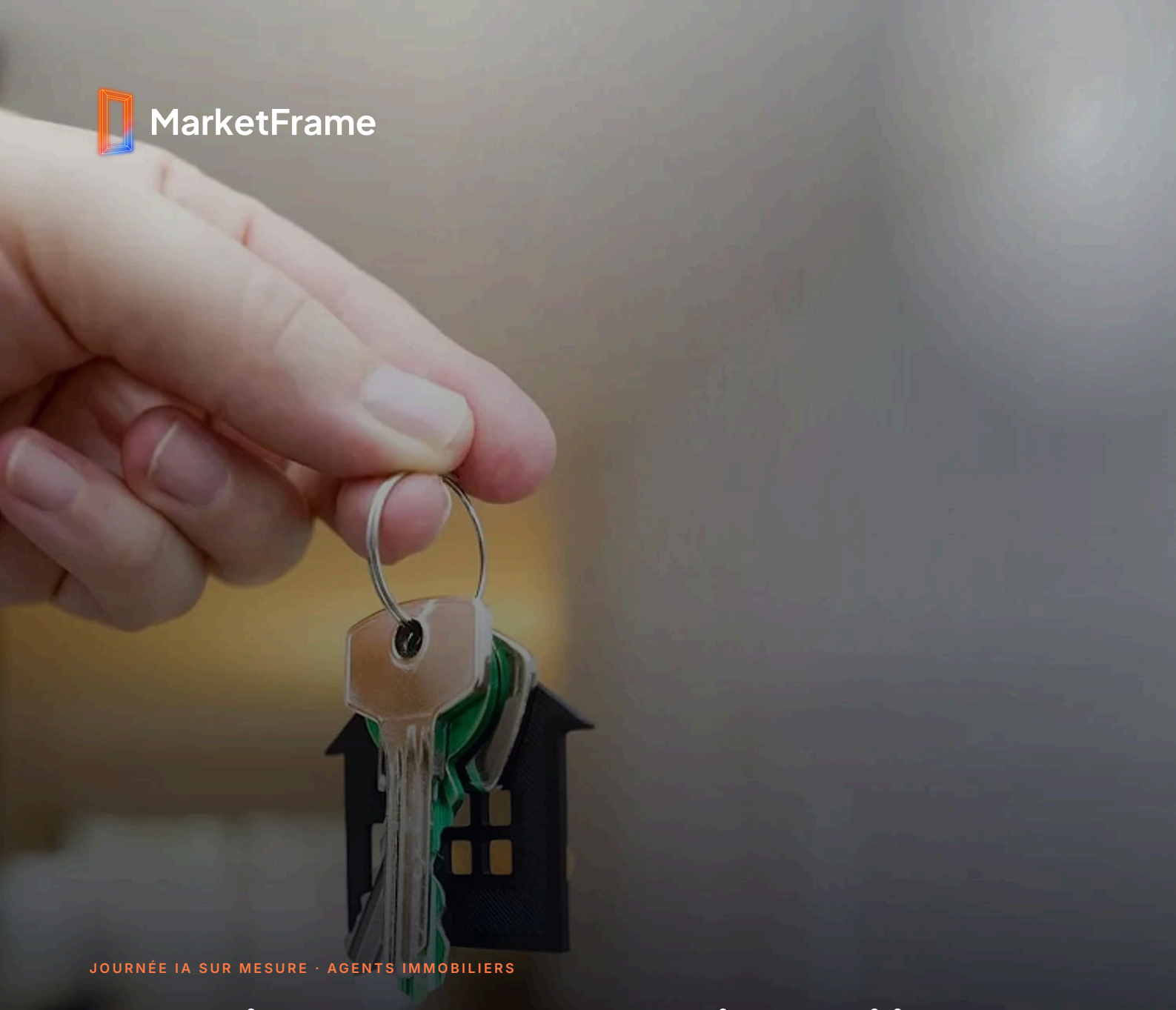
MarketFrame



JOURNÉE IA SUR MESURE · AGENTS IMMOBILIERS

Formation IA pour les agents immobiliers et administrateurs de biens

Une journée de formation à l'IA pour une agence immobilière ou un cabinet d'administration de biens : rédiger des annonces conformes, synthétiser baux et diagnostics, organiser les relances locatives, répondre aux avis clients et tenir sa fiche Google.

Elle se déroule dans votre agence, sur vos mandats et vos documents réels, dès 3 personnes. Les mentions obligatoires des annonces et les points contractuels restent contrôlés par vous : l'IA prépare, vous validez.

DURÉE
7 heures

HORAIRES
9 h à 12 h 30 et 13 h 30 à 17 h

FORMAT
Intra (formation équipe), en présentiel dans les locaux du client

EFFECTIF
Intra : 3 à 8 participants (10 maximum avec supplément)

La journée, module par module

Le cadre est celui de la formation équipe sur mesure : un panorama d'ouverture, trois modules choisis pour votre métier, un atelier sur un dossier réel apporté par chaque participant, puis les règles d'usage et l'évaluation des acquis.

MODULE 01

Panorama et choix des outils

1 h 00

Cartographie des usages de l'IA dans le métier des participants, comparaison des outils sur un cas réel, confidentialité des données de l'entreprise.

> **Objectif du module :** Identifier les usages pertinents de l'IA dans son métier et choisir l'outil adapté.

MODULE 02

Immobilier : annonces, baux et suivi locatif

1 h 30

Niveau 2 · Pratiquer

Être capable de rédiger des annonces conformes, synthétiser baux et diagnostics et organiser les relances locatives.

- Annonces conformes et attractives
- Synthèse de baux et de diagnostics
- Relances et courriers locatifs
- Données des clients et confidentialité

> **Mise en pratique :** Rédiger une annonce et la synthèse d'un bail réels.

MODULE 03

Réponses aux avis clients

1 h 30

Niveau 1 · Découvrir

Être capable de répondre aux avis positifs, négatifs et problématiques au bon ton et dans le cadre légal.

- Pourquoi répondre à tous les avis
- Avis positifs : personnaliser sans copier-coller
- Avis négatifs : apaiser, corriger, inviter
- Avis abusifs : que faire

> **Mise en pratique :** Répondre à dix avis réels de l'entreprise.

MODULE 04

Fiche Google Business Profile

1 h 30

Niveau 1 · Découvrir

Être capable d'optimiser sa fiche Google Business Profile pour être trouvé en local.

- Les informations qui comptent pour Google
- Catégories, description, services, photos
- Publications et questions-réponses
- Suivi des statistiques

> **Mise en pratique :** Optimiser la fiche réelle de l'entreprise pendant la séance.

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

MODULE 05

Atelier : un dossier réel du participant

1 h 00

Chaque participant traite un dossier qu'il a apporté, du premier prompt au document exploitable, puis le restitue au groupe. Cas pratique noté. Avec un atelier long, l'atelier noté est intégré à l'atelier long.

> **Objectif du module :** Traiter de bout en bout un dossier réel de son entreprise.

MODULE 06

Limites, règles d'usage et évaluation des acquis

0 h 30

Points de contrôle avant envoi ou diffusion, règles internes, évaluation des acquis et plan de progression individuel.

> **Objectif du module :** Définir les règles d'usage et les points de contrôle applicables à son activité.

Durée totale : 7 heures.

Pour votre métier

Vigilance

Une annonce, un bail ou un diagnostic contiennent des données personnelles et des mentions obligatoires : l'IA en prépare la rédaction ou la synthèse, l'agent vérifie chaque mention avant diffusion ou signature.

Outils et comptes utilisés

Claude, ChatGPT ou Copilot 365, avec un compte réglé pour la confidentialité ; votre logiciel de transaction ou de gestion locative reste l'outil de référence, l'IA prépare ce que vous y saisissez.

Ce que la formation ne couvre pas

La formation ne traite ni le droit immobilier, ni l'estimation des biens, ni la prospection téléphonique : elle porte sur les écrits de l'agence (annonces, synthèses, relances, réponses aux avis). Elle ne se substitue à aucune obligation de formation continue de la profession.

Pack officiel le plus proche

Pack commercial et relation client (prospection, devis et propositions, relances), une journée déjà composée pour ce secteur.

Modules aussi utiles, pour une seconde journée ou un accompagnement individuel

- E-mails et relances clients (1 h 30)
- Prospection LinkedIn : accroche, invitation, relance (1 h 30)
- Annonces et fiches produits (1 h 30)
- Analyse et synthèse de documents (1 h 30)
- Sécurité, confidentialité, RGPD et AI Act (1 h 30)

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Tarif

FORMATION ÉQUIPE, JOURNÉE

1 590 € HT

par groupe de 3 à 8 participants, 90 € HT par participant supplémentaire (10 maximum).

CONCEPTION D'UNE TÂCHE ABSENTE DE LA BIBLIOTHÈQUE

390 € HT

Ce que le prix comprend

Compris : animation par le formateur, support de formation, pack de prompts réutilisables, attestation de fin de formation, point d'ancrage à 30 jours. Non compris : abonnements aux outils d'IA, déplacement intra hors Loire et Haute-Loire (80 € HT par jour), location de salle pour un intra hors des locaux du client (refacturée au réel).

Prise en charge possible via notre organisme partenaire certifié. La demande doit être déposée au moins 15 jours avant le démarrage.

Public, prérequis et méthodes

À qui s'adresse cette formation

Équipes de TPE et PME qui veulent travailler leurs propres tâches, quel que soit le secteur. C'est aussi la réponse pour un métier absent des packs.

Prérequis

Aucun prérequis en IA pour les modules de niveau 1. Les prérequis des modules de niveau 2 et 3 figurent dans la bibliothèque. Le diagnostic flash (offert) fixe les modules retenus. Chaque participant apporte 2 ou 3 documents réels, anonymisés si nécessaire.

Financement

Financement direct par l'entreprise (plan de développement des compétences) ou par le bénéficiaire. Prise en charge possible via notre organisme partenaire certifié. La demande doit être déposée au moins 15 jours avant le démarrage.

Méthodes et moyens pédagogiques

- 20 % d'apports courts, 40 % de démonstrations commentées, 40 % de pratique sur les documents réels des participants.
- Tour de table d'ouverture pour ajuster le rythme et les exemples au niveau de chacun.
- Support de formation, fiches méthodes et pack de prompts remis à chaque participant.
- Présentiel : vidéoprojecteur, connexion internet et partage de connexion de secours.

Suivi après la formation

Point d'ancrage à 30 jours, en visio, pour vérifier la mise en pratique et lever les blocages.

Questions fréquentes

L'IA peut-elle rédiger une annonce immobilière conforme ?

Elle en rédige une première version à partir des caractéristiques du bien et des mentions à faire figurer ; le module apprend à lui donner les bonnes informations et à contrôler les mentions obligatoires avant publication.

Peut-on traiter les données des locataires et des propriétaires ?

Sur des documents anonymisés pendant la formation, et avec un compte réglé pour que les données ne soient pas réutilisées. Les règles de confidentialité font partie du programme.

Cette formation remplace-t-elle la formation continue obligatoire des agents ?

Non. C'est une formation à l'usage de l'IA dans le métier, non certifiante. Elle ne se substitue à aucune obligation de formation propre à la profession.

Les mandats et diagnostics sont-ils confidentiels pendant la séance ?

Oui : les exercices se font sur des documents anonymisés, et le réglage des comptes est la première chose vue dans la journée.

Peut-on travailler la prospection ?

Oui, en remplaçant un module par « Prospection LinkedIn » ou « Préparer un rendez-vous et qualifier un prospect », ou en seconde journée avec le pack commercial.

Une agence d'une seule personne peut-elle suivre cette formation ?

Oui, en accompagnement individuel de 3 h 30 ou 7 h, en visio ou à l'agence, avec les mêmes modules.

Contact

contact@marketframe.fr
06 26 75 01 28
marketframe.ai

Journée composée sur le cadre de la formation équipe sur mesure (fiche version 2.1, 20 octobre 2026) : les modules retenus, leurs objectifs et les modalités d'évaluation sont inscrits au programme annexé à la convention. Prix hors taxes, TVA 20 % en sus. Tarifs en vigueur au 19 octobre 2026.

Version en ligne, tenue à jour : https://marketframe.ai/formation-ia/metiers/agent-immobilier/

MarketFrame SAS au capital de 3 000 €, 199 Impasse de Beaurende, 43110 Aurec-sur-Loire. RCS Le Puy-en-Velay 101 918 902, TVA FR11101918902. contact@marketframe.fr | 06 26 75 01 28 | marketframe.ai. Organisme de formation enregistré sous le numéro 84430389243. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.