

REF_1

Les impacts de l'Intelligence Artificielle sur l'activité du négociateur

PUBLIC : Notaires et collaborateurs

NIVEAU REQUIS : Aucun prérequis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES : Clarifier l'utilisation de ChatGPT pour un négociateur. Évaluer les limites et dangers de l'IA dans l'immobilier. Renforcer sa présence digitale en créant du texte et des images IA adaptés aux métiers de l'immobilier. Optimiser la mise en valeur de ses biens pour vendre plus vite grâce aux bons outils IA. Améliorer sa relation client grâce à l'IA. Intégrer les méthodologies d'utilisation d'IA pour augmenter sa productivité personnelle

DURÉE : 7 heures

EFFECTIF MAXIMUM : 15 personnes

MODALITÉ et DÉLAIS D'ACCÈS : Présentiel – Selon programme à réception de la convention signée.

ACCESSIBILITE : Nous consulter pour étudier les possibilités d'adaptation des contenus et des méthodes pédagogiques pour les personnes en situation de handicap.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Mise à disposition d'un support de formation (document PDF) avant la session
- Animation ponctuée de questions/réponses
- Cas concrets illustrant la théorie

La formation sera assurée par M Maximilien de BOUARD, formateur dans le domaine de l'intelligence artificielle à destination des professionnels de l'immobilier chez Mister IA.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation des acquis de la formation par rapport aux objectifs à travers des cas pratiques
- Évaluation du degré de satisfaction des stagiaires via un questionnaire
- Émergence par les stagiaires et l'intervenant

TARIFS

- Sur devis

DÉROULÉ DE LA FORMATION

I. Introduction à l'IA et à ChatGPT

II. La prise de mandat

1. Avant le rendez-vous
2. Pendant le rendez-vous
3. Après le rendez-vous

III. Mise en visibilité du bien

1. Créer la meilleure annonce possible
2. Donner de la visibilité à mon annonce sur les réseaux sociaux
3. Partager l'annonce avec mes contacts acquéreurs
4. Gestion dynamique des annonces sur le portail

IV. Visite et suivi des acquéreurs

1. Préparation de la visite
2. Pendant la visite
3. Après la visite
4. Relations acquéreurs

V. Négociation

1. Préparation de la négociation
2. Suivi contractuel de la transaction
3. Traitement des acquéreurs abandonnés

VI. Vente et SAV et suivi client

Nous contacter

Service formation

05 55 73 80 00

assises@immonot.com