



## EXCELLENCE OPERATIONNELLE DU MANDATAIRE IMMOBILIER

### A L'ERE DE L'IA

Cible : **Mandataires immobiliers**

Cabinet Formateur : **From Future Consulting**

Programme expert : **2 jours**

#### OBJECTIF GLOBAL

Permettre au mandataire immobilier d'intégrer l'intelligence artificielle comme un **outil opérationnel**, directement exploitable dans son activité quotidienne, afin de :

- améliorer sa prospection et son taux de transformation
- produire des livrables commerciaux de qualité professionnelle
- sécuriser ses dossiers et ses décisions
- structurer son organisation
- gagner du temps de manière mesurable

---

#### JOUR 1 — PERFORMANCE COMMERCIALE & PRODUCTION MÉTIER

#### ENJEU

Améliorer directement la capacité à générer et transformer des opportunités

---

#### MODULE 1 — Prise en main professionnelle de l'IA

##### Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement réel des outils IA
- Identifier les limites et risques dans un cadre immobilier
- Savoir structurer une demande (prompt) efficace

##### Compétences visées

- Utiliser ChatGPT comme assistant structuré
- Produire des réponses fiables et exploitables
- Éviter les erreurs critiques (juridiques, commerciales)



## Démonstration

- comparaison résultats “prompt faible vs structuré”
- analyse d’une réponse erronée et correction

## Exercice

- rédaction d’un prompt complet :  
“préparer un rendez-vous vendeur dans un contexte réel”

## Livrable

- 1 template de prompt réutilisable
- 

## MODULE 2 — Prospection ciblée & génération de leads

### Objectifs pédagogiques

- Structurer une prospection efficace
- Cibler les bons prospects
- Construire des messages différenciants

### Compétences visées

- Identifier des cibles pertinentes
- Rédiger des scripts de prospection
- Organiser ses actions commerciales

### Outils

- ChatGPT
- Waalaxy / Phantombuster
- Google Maps scraping

### Exercice

- création d’un plan de prospection local
- rédaction :
  - 1 script d’appel
  - 1 message LinkedIn
  - 1 email

### Livrables

- 3 scripts prêts à l’emploi
  - 1 plan d’action hebdomadaire
-



## MODULE 3 — Prise de mandat & préparation rendez-vous

### Objectifs pédagogiques

- Structurer un rendez-vous vendeur
- Préparer un argumentaire clair
- Anticiper les objections

### Compétences visées

- Préparer un RDV en 5–10 min
- Construire un discours cohérent
- Adapter son approche au profil vendeur

### Exercice

- cas réel : vendeur hésitant / prix surévalué
- préparation complète du rendez-vous

### Livrable

- 1 trame de préparation RDV vendeur
- 

## MODULE 4 — Annonces & mise en marché premium

### Objectifs pédagogiques

- Produire des annonces différenciantes
- Structurer un storytelling du bien
- Décliner un message multi-canal

### Compétences visées

- Rédiger une annonce à forte valeur
- Valoriser un bien
- Structurer une communication cohérente

### Outils

- ChatGPT
- Canva
- DALL·E / Firefly

### Exercice

- transformation d'une annonce "faible" → version premium

### Livrable

- 1 annonce optimisée + déclinaisons

## MODULE 5 — Négociation & prise de décision

### Objectifs pédagogiques

- Structurer une négociation
- Simuler des scénarios
- Prendre des décisions rationnelles

### Compétences visées

- Préparer arguments et contre-arguments
- Anticiper les réactions
- Arbitrer efficacement

### Exercice

- simulation :
  - offre basse
  - contre-offre
  - arbitrage final

### Livrable

- 1 grille d'aide à la décision
- 

## 17 JOUR 2 — SÉCURISATION, PILOTAGE & EFFICACITÉ

---

### ENJEU

Structurer une activité durable et sécurisée

---

## MODULE 6 — Relation client & suivi

### Objectifs pédagogiques

- Structurer le suivi client
- Produire des échanges clairs
- Maintenir une relation professionnelle

### Compétences visées

- Rédiger des emails efficaces
- Produire des comptes rendus
- Gérer les objections



#### Exercice

- rédaction :
  - mail après visite
  - mail après offre
  - mail client insatisfait

#### Livrable

- 3 modèles de mails
- 

### MODULE 7 — Sécurisation des dossiers

#### Objectifs pédagogiques

- Structurer un dossier immobilier
- Identifier les risques
- Améliorer la traçabilité

#### Compétences visées

- Construire une checklist
- Produire une synthèse dossier
- Anticiper les blocages

#### Exercice

- analyse d'un dossier incomplet
- construction checklist

#### Livrable

- 1 checklist transactionnelle
- 

### MODULE 8 — Organisation & pilotage

#### Objectifs pédagogiques

- Structurer son activité
- Prioriser efficacement
- Suivre ses indicateurs

#### Compétences visées

- Organiser sa semaine
- Piloter son activité
- Réduire la dispersion



#### Outils

- Notion / Airtable
- ChatGPT

#### Exercice

- construction d'une semaine type

#### Livrable

- 1 planning opérationnel
- 

### MODULE 9 — IA visuelle & contenus

#### Objectifs pédagogiques

- Produire des visuels simples et efficaces
- Structurer une communication

#### Compétences visées

- Créer des supports vendeur
- Produire du contenu social

#### Outils

- Canva
- Firefly

#### Exercice

- création d'un visuel annonce

#### Livrable

- 1 visuel prêt à diffuser
- 

### MODULE 10 — Outils IA immobiliers & automatisation

#### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les outils du marché
- Choisir en fonction du ROI
- Automatiser des tâches simples

#### Compétences visées

- Évaluer un outil



- Éviter l'empilement
- Mettre en place une automatisation simple

#### Outils

- CRM IA
- Make / Zapier

#### Exercice

- choix d'un stack outil adapté

#### Livrable

- 1 stack outil personnalisé
- 

### MODULE 11 — Mise en place d'assistants IA

#### Objectifs pédagogiques

- Structurer des assistants simples
- Automatiser des tâches répétitives

#### Compétences visées

- Créer un assistant métier
- Structurer un workflow

#### Exercice

- création :
  - assistant annonce
  - assistant relance

#### Livrable

- 2 assistants opérationnels
- 

### MODULE 12 — Plan d'action & ancrage

#### Objectifs pédagogiques

- Structurer l'intégration de l'IA
- Prioriser les usages
- Construire une feuille de route

#### Compétences visées

- Déployer progressivement



- Maintenir dans le temps

#### Exercice

- plan 30 / 90 jours


#### Livrable

- 1 plan d'action personnalisé
- 

#### RÉSULTAT FINAL

Le participant repart avec :

- scripts
- templates
- outils
- méthodes
- plan d'action

 directement utilisables dans son activité