



# L'IA qui travaille pour vous :

## 9 cas d'usages concrets pour les pros de l'immo



FORMATION LOI ALUR



FINANCEMENT OPCO, AGEFICE, FIF-PL



ACCÈS DE 1 AN À LA FORMATION

5H00

DE FORMATION

### L'Organisme

**Organisme** : ATC EDUCATION

**SIRET** : 98027589500012

**NDA** : 75331582333

**Adresse** : 2 allée guillaumot  
33650 LA BREDE

**Mail** : contact@popacademy.fr

**Téléphone** : 05 54 54 40 04

**Formateur** : Théo SUDRE

### MODALITÉS

**Durée** : 5h00

**Horaires** : A convenance

**Public** : Professionnels de l'immobilier  
& Reconversion & Développement de  
compétences

**Prérequis** : Aucun

### MOYENS

**Pédagogiques** :

Cours théoriques

Questions/Réponses

**Matériels** :

Ordinateurs/Tablettes/Smartphones

**Méthodes d'évaluation** :

Quiz de QCU alternés

### MOYENS

La formation peut faire l'objet d'une prise  
en charge financière auprès des  
différents organismes (OPCO EP,  
AGEFICE, FIFPL...)

Une demande doit être initiée en amont  
de l'achat.

### OBJECTIFS

**Maîtriser** la Loi ALUR pour une  
pratique éthique et sécurisée,  
**Connaître** leurs droits et  
obligations, et d'appliquer  
efficacement les réglementations  
au quotidien.

**Apprendre** à comprendre les  
règles de transparence des  
transactions et des contrats de  
location

**Conseiller** les clients avec  
assurance tout en se tenant  
informés des dernières évolutions  
législatives.

## PROGRAMME — MODULE 03

MODULE 03

5H00

## L'IA qui travaille pour vous : 9 cas d'usages concrets pour les pros de l'immo

CAS 01

## Rédiger des annonces immobilières

*Clares, attractives et conformes*

Générer automatiquement des annonces optimisées avec les mentions légales obligatoires (Loi ALUR, DPE, honoraires).

CAS 02

## Créer une FAQ clients

*Pour locataires et propriétaires*

Construire une base de réponses aux questions fréquentes pour gagner du temps et améliorer la relation client.

CAS 03

## Emails &amp; messages pro

*Prospection, relances, suivi*

Rédiger en quelques secondes des emails personnalisés adaptés à chaque étape du cycle de vente ou de gestion.

CAS 04

## Contenus de communication

*Articles, posts, newsletters*

Produire des contenus marketing cohérents pour les réseaux sociaux, le blog et les campagnes email de l'agence.

CAS 05

## Reconnaissance vocale

*De l'oral au compte rendu structuré*

Transcrire et structurer automatiquement les notes vocales de visite en comptes rendus professionnels exploitables.

CAS 06

## Analyse de documents techniques

*DPE, bail, règlement de copro*

Extraire rapidement les informations clés d'un document complexe et en restituer les points essentiels au client.

CAS 07

## Exploitation des données DVF

*Appuyer une estimation commerciale*

Interroger et analyser les données de vente DVF pour produire une estimation argumentée et crédible face au vendeur.

CAS 08

## Scénarios d'investissement

*Simulation et arbitrage*

Simuler différents scénarios d'acquisition, de rendement locatif ou d'arbitrage patrimonial pour conseiller l'investisseur.

CAS 09

## Veille réglementaire automatisée

*Rester informé sans effort*

Mettre en place une veille IA sur les évolutions législatives (Loi ALUR, Loi Climat, encadrement des loyers, copropriété).