

FORMATION IMMOBILIER · CONFORME LOI ALUR · OUVERTE À TOUS

Les 9 cas d'usage de Claude dans l'immobilier

100 % à distance · 4 heures · **Ouverte à tous** : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, comme professionnels de l'immobilier. Attestation de fin de formation remise à chacun — conforme Loi ALUR pour le renouvellement de la carte professionnelle (CCI).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Formation comptabilisée au titre de l'obligation de formation continue Loi ALUR. À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- › Actualiser et perfectionner ses connaissances des outils d'intelligence artificielle appliqués aux métiers de l'immobilier conformément à l'obligation de formation continue Loi ALUR.
- › Maîtriser l'utilisation de Claude sur les cas concrets du métier : analyse de documents et de données, rendez-vous vendeur, prospection, comptes rendus.
- › Appliquer Claude dans sa pratique pour produire fiches de bien, rapports de commercialisation, calendriers LinkedIn et supports marketing.
- › Sécuriser sa pratique professionnelle, respecter ses obligations légales et déontologiques et fiabiliser le conseil apporté au client.

PUBLIC CONCERNÉ

Ouverte à tous, sans condition d'exercice : particuliers, personnes en reconversion ou en montée en compétences, comme titulaires de la carte professionnelle (mentions T et/ou G), agents, négociateurs et collaborateurs soumis à l'obligation de formation continue Loi ALUR.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Formation accessible à toute personne intéressée par l'immobilier. Disposer d'un accès internet et d'un navigateur à jour.

DURÉE & FORMAT

4 heures · 100 % à distance (e-learning asynchrone), accessible 7j/7 et 24h/24. Rythme libre. Durée d'accès : **2 ans**.

MODALITÉS & DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription en ligne sur formation.popacademy.fr. Accès immédiat à réception du paiement ; pour les **dossiers de financement**, accès au jour de début de formation prévu dans le dossier.

TARIF

69 € · TVA non applicable, art. 261-4-4^a du CGI. Éligible aux **financements** (AGEFICE, FIFPL, OPCO EP, FAFCEA selon statut).

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

Plateforme LMS POP ACADEMY : modules vidéo avec démonstrations commentées, supports téléchargeables (PDF), cas pratiques. Contenus mis à jour en continu pour suivre l'évolution des outils. Test de positionnement initial. Assistance pédagogique par e-mail, chat et téléphone.

ÉVALUATION, SUIVI & SANCTION

Test de positionnement en amont ; quiz à l'issue des modules ; suivi du temps de connexion et de la progression (horodatage, contrôle d'assiduité). À l'issue, chaque apprenant reçoit une **attestation de fin de formation** (heures réalisées par module) ; conforme Loi ALUR, elle est valable pour le renouvellement de la carte professionnelle auprès de la CCI.

ACCESSIBILITÉ — SITUATION DE HANDICAP

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Référent handicap : **Theo SUDRE** · theo@popacademy.fr · **05 54 54 40 04**. Étude des adaptations possibles avant l'entrée en formation.

[Découvrir la formation →](#)

Programme de la formation

9 cours · quiz d'évaluation · e-learning 100 % à distance · 4 heures

COURS 01

Analyser et comparer les documents immobiliers

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour analyser rapidement des documents techniques (DPE, bail, règlement de copro, annexes)

COURS 02

Exploiter les données immobilières et produire des analyses

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour exploiter les données DVF + étude marché

COURS 03

Préparer un rendez-vous vendeur de A à Z

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour préparer un rendez-vous vendeur de A à Z

COURS 04

Prospecter et rédiger les communications commerciales

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour Rédiger les communications commerciales

COURS 05

Générer un compte rendu de visite de bien ou de réunion

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour un compte rendu de visite

COURS 06

Créer un calendrier de publication LinkedIn

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour créer un calendrier éditorial sur LinkedIn

COURS 07

Créer une fiche de bien et un rapport de commercialisation avec Artifact

- › Vidéo du cours
- › Support de cours
- › Ressource : Créer des documents et outils avec Artifact

COURS 08

Créer un support de communication visuel (flyers et vidéo)

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour créer un support de communication visuel (flyers et vidéo)

COURS 09

Créer des supports marketing (newsletter HTML + intégration Brevo)

- › Vidéo du cours
- › Ressource : Prompt pour créer des supports marketing (newsletter HTML + intégration Brevo)

Démonstrations commentées, supports téléchargeables et quiz d'évaluation de fin de module.