

Programme de Formation

Utiliser l'Intelligence Artificielle pour Créer du Contenu (ChatGPT, Canva)

Formatrice : Eve Mory

Durée : 8 heures (1 journée)

Public cible : Professionnels de l'immobilier (agents, conseillers, responsables marketing, gestionnaires de biens).

Objectifs pédagogiques :

1. Comprendre les bénéfices de l'intelligence artificielle (IA) pour la création de contenu dans le secteur immobilier.
 2. Maîtriser les outils d'IA (ChatGPT, Canva) pour produire des contenus marketing et commerciaux efficaces.
 3. Gagner en autonomie et en productivité dans la création de supports visuels et textuels.
 4. Savoir personnaliser des contenus pour capter l'attention des prospects et valoriser les biens immobiliers.
 5. Développer une stratégie de communication immobilière performante en intégrant des outils d'IA.
-

Programme détaillé :

1. Introduction à l'intelligence artificielle et son utilité en immobilier (1h)

- Qu'est-ce que l'intelligence artificielle et comment elle s'applique à l'immobilier ?
- L'évolution des outils de création de contenu : pourquoi utiliser ChatGPT et Canva ?
- Exemples concrets de succès dans le secteur immobilier grâce à l'IA.

2. Utiliser ChatGPT pour générer du contenu textuel (2h)

- Présentation de ChatGPT : fonctionnalités et mode d'emploi.
- Rédaction d'annonces immobilières percutantes et optimisées.
- Création d'e-mails marketing et newsletters engageants.
- Simulation d'interactions pour répondre aux questions des clients potentiels.
- Exercices pratiques : génération de contenu adapté à des cas réels du secteur immobilier.

3. Utiliser Canva pour créer du contenu visuel impactant (2h30)

- Introduction à Canva : fonctionnalités essentielles pour les professionnels de l'immobilier.
- Créer des visuels attractifs pour les réseaux sociaux, flyers, brochures.
- Mise en page des annonces immobilières avec des visuels et photos de biens.

- Utilisation des modèles et personnalisation pour créer une identité visuelle unique.
- Ateliers pratiques : concevoir une campagne de communication visuelle de A à Z.

4. Intégrer ChatGPT et Canva dans une stratégie globale (1h30)

- Comment combiner contenu textuel et visuel pour maximiser l'impact ?
- Optimisation du temps grâce à l'IA : automatisation de tâches répétitives.
- Stratégie de contenu : créer un plan de communication mensuel.
- Études de cas réels de campagnes immobilières réussies utilisant l'IA.

5. Synthèse et ateliers pratiques (1h)

- Mise en situation complète : création d'un projet de communication (annonce + visuel).
 - Partage des résultats, feedback et optimisation.
 - Échanges et questions/réponses.
-

Méthodes pédagogiques :

- Alternance entre théorie et pratique.
 - Exercices interactifs et cas pratiques pour renforcer les compétences.
 - Accompagnement individuel et collectif lors des ateliers.
-

Évaluation des acquis :

- Production d'un projet de communication incluant textes et visuels.
- QCM et cas pratique pour valider la maîtrise des outils.

Prérequis/Matériel

- * Avoir une bonne maîtrise de la compréhension écrite et orale de la langue française.
- * Aucun niveau d'étude requis.
- * Avoir un ordinateur portable
- * Etre un professionnel de l'immobilier
- * Avoir une aisance orale

Moyens pédagogiques, ressources

Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent quatre modes d'apprentissage qui sont le transmissif, le behavioriste, le constructivisme et le socio constructivisme avec une pédagogie inversée. Analyse de situations d'enseignement, construction avec les stagiaires des éléments à mettre en place, mise en pratique de la théorie apportée. Faire un état des lieux des connaissances du stagiaire et le compléter au fil de la formation avec pour objectif de créer des liens avec les différents objectifs de la formation. Atelier de questions/réponses entre les stagiaires et le formateur.

Mise en pratique des outils proposés.

Utilisation d'une pédagogie interactive, le stagiaire construit ses outils tout au long des journées de formation.

Modalités pédagogiques

La formation peut être réalisée en Présentiel, en distanciel (classe virtuelle) synchrone.

Cible

Créateurs d'entreprise en lien avec l'immobilier, chefs d'entreprises dans l'immobilier, agents immobiliers et négociateurs immobiliers

Contact

Eve MORY, Responsable pédagogique et référente handicap –
06.85.60.93.85