

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

- Intitulé :** *Gestionnaires : Intégrez Chat GPT et l'IA dans vos pratiques professionnelles*
- Durée :** 7h00
- Modalité :** Présentiel
- Public :**
- Gestionnaires
 - Responsable de copropriété
 - Responsable d'agence immobilière
 - Toutes personnes travaillant dans l'immobilier et désirant renouveler sa carte professionnelle
- Formateur** Martin PAVANELLO, CEO de Mister IA.
Il est expert dans les outils IA au service des collaborateurs pour leur permettre de gagner en productivité.
- Objectifs pédagogiques :**
- Comprendre le fonctionnement des outils d'IA Generative (ChatGPT, Copilot, Perplexity, etc.)
 - Savoir utiliser les outils d'IA Generative dans son quotidien de syndic (relation client, gestion des fournisseurs, animation des réunions, etc.)
 - Utiliser les outils d'IA Generative pour renforcer sa présence digitale en créant du texte et des images IA adaptés aux métiers de l'immobilier
 - Savoir comment identifier soi-même de nouveaux cas d'usages dans son quotidien et gagner en productivité comme en qualité de travail
 - Comprendre les limites et dangers de l'IA
- Pré-requis :** Être professionnel de l'immobilier

Programme détaillé :

1. Introduction
 - 1.1 Introduction à la formation
 - 1.2 Introduction à l'IA et à ChatGPT
 - 1.3 Initiation au prompting
2. Implémenter l'IA dans la relation client (copropriétaires, bailleurs, locataires)
 - 2.1 Rappel des règles de vie, production de circulaire, etc.
 - 2.2 Communication par email avec l'IA
 - 2.3 Analyse de RCP, baux ou contenus juridiques
3. Assemblée générale et conseil syndical
 - 3.1 Avant l'AG ou le conseil syndical : préparer son AG à l'aide l'IA
 - 3.2 Pendant l'AG ou le conseil syndical : prise de note et réponse aux questions des participants
 - 3.3 Après l'AG ou le conseil syndical : génération de compte-rendu avec l'IA
4. Suivi travaux et gestion des visites
 - 4.1 Comparaison de devis et compte-rendu de travaux avec l'IA
 - 4.2 Gestion des visites avec l'IA
5. Prospection commerciale pour le syndic et la gestion
 - 5.1 Trouver plus de prospects grâce à l'IA
 - 5.2 Transformer les prospects en clients grâce à l'IA

Moyens pédagogiques :

- Séance de formation en salle.
- Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur <http://unplusformations.immo>

Moyens d'évaluation :

- Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la formation.
- Questionnaire d'évaluation de la formation.

Matériel nécessaire :

Ordinateur, papier, stylos.

A propos de UN + Formations :

UN+ Formations C/O UNIS - 4 Rue de la République - 69001 LYON

07 70 16 90 63 | 9h - 12h et 14h - 17h

contact@unplusformations.immo

L'accueil des personnes en situation de handicap :

UN + Formations met en œuvre les solutions les plus adaptées pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder facilement à nos formations.

Notre référente handicap vous accompagnera grâce à un plan d'actions adapté à chaque situation de handicap, en collaboration avec nos partenaires et notre équipe pédagogique.

Dernière mise à jour : 24/05/2024

FORMATIONS