

# Prospection immobilière avancée et outils IA

## Informations générales

<b>Durée</b>	28 heures (4 jours de 7 heures)
<b>Modalités</b>	Présentiel et distanciel synchrone
<b>Public visé</b>	Agents immobiliers expérimentés (transaction, mandataires, responsables d'agence)
<b>Prérequis</b>	Expérience professionnelle en immobilier ; Connaissance de base des outils numériques
<b>Modalités et délais d'accès</b>	Inscription possible jusqu'à 14 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles. Un questionnaire d'entrée sera adressé pour déterminer le niveau.
<b>Tarif</b>	Sur devis. Nous consulter.
<b>Intervenant</b>	Frédéric Marcangeli Walther

**Taux de retour : 100%**

**Taux de satisfaction : 100 %**

## Objectifs pédagogiques

1. Construire une stratégie de prospection performante et adaptée à son secteur.
2. Identifier et qualifier les propriétaires via DVF, cadastre, registres publics et outils digitaux.
3. Exploiter les outils professionnels de recherche avancée (Casafari, PriceHubble, Pappers...).
4. Utiliser les outils IA pour automatiser les scripts, analyser un secteur, qualifier les leads et créer un plan de prospection.
5. Concevoir et piloter une campagne digitale de prospection (réseaux sociaux, landing pages).
6. Transformer un lead en rendez-vous et en mandat exclusif.
7. Mettre en place un tableau de bord KPI et un plan de prospection annuel structuré.

## Compétences visées

- Maîtriser l'extraction et l'analyse de données immobilières (DVF, cadastre, urbanisme)
- Savoir identifier les propriétaires légalement et efficacement
- Réaliser une prospection digitale optimisée (réseaux sociaux, publicité)
- Utiliser les outils IA en conformité RGPD

## Programme détaillé

### JOUR 1 — Fondamentaux et stratégie de prospection (7h)

- Analyse du marché immobilier et évolution des comportements vendeurs
- Construire son territoire de prospection (TAP)
- Définition des objectifs, KPI et tableaux de bord



## Ipso Forma

- Prospection terrain avancée : boîtage stratégique, porte-à-porte professionnel, partenariats locaux
- Sources de biens : successions, indivisions, permis de construire, biens vacants, mutations foncières
- Outils légaux : DVF, cadastre, registre des hypothèques
- IA Niveau 1 : scripts d'appels, analyse automatique d'un secteur, segmentation

### JOUR 2 — Recherche des propriétaires et Data Intelligence (7h)

- Méthodes légales d'identification des propriétaires
- Consultation cadastrale + exploitation DVF / DVF+
- Réglementation : RGPD, CNIL, limites et obligations
- Utilisation des outils pros : Pappers, Casafari, Modelio, PriceHubble, MeilleursBiens
- Scoring propriétaire et analyse prédictive
- Segmentation par profils et intention de vente
- Atelier pratique : fichier propriétaire intelligent

### JOUR 3 — Prospection digitale et IA avancée (7h)

- Tunnel de prospection digitale (funnel vendeur)
- Landing pages vendeurs + lead magnets
- Publicités Meta et Google Ads
- Retargeting et pixel tracking
- Stratégies réseaux sociaux vendeurs : LinkedIn, Instagram, TikTok
- IA avancée : génération de vidéos, création automatisée de contenus, chatbot vendeur
- Atelier pratique : création d'une campagne complète IA + digital

### JOUR 4 — Conversion, mandats et organisation (7h)

- Scripts d'appels avancés + méthode SPANCO
- Pitch vendeur + techniques de persuasion
- Obtenir le mandat exclusif via IA (dossier différenciant)
- Organisation commerciale : planification, relances automatiques, CRM
- Construction du plan annuel de prospection
- Atelier final : étude de cas réelle d'un secteur + plan d'action complet

## Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés interactifs
- Études de cas réels du secteur immobilier
- Démonstrations sur outils professionnels
- Ateliers pratiques individuels et collectifs
- Utilisation d'IA en conditions réelles
- Documents supports fournis (check-lists, scripts, tableaux Excel, guides IA)

## Moyens techniques

- Ordinateur + connexion internet
- Logiciels professionnels (selon licences disponibles)
- Plateformes IA : ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot, Perplexity
- CRM de démonstration
- Salle équipée : vidéoprojecteur, paperboard, accès internet

## Modalités d'évaluation

- **Évaluation diagnostique** : questionnaire d'entrée
- **Évaluation formative** : quiz intermédiaires, exercices DVF, IA, outils pros
- **Évaluation sommative** : étude de cas (analyse secteur + plan de prospection annuel complet) + questionnaire d'évaluation à chaud

## Sanction de la formation

Attestation de réalisation conforme à la formation professionnelle (valable pour l'obligation de formation continue – Loi Alur, Décret 2016-173)

## Modalités de suivi de l'exécution

- Feuille d'émargement par demi-journée
- Certificat de réalisation
- Questionnaire de satisfaction post-formation

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Formation accessible aux personnes en situation de handicap (PSH). Adaptation des supports, rythme, documents et environnement sur demande.

Référent handicap : Frédéric Marcangeli Walther – 06.03.53.54.75

*Date de mise à jour : Mars 2026 – Version 1.1 – Référence catalogue : 2025331-Tran*