

Formation Piloter et développer une activité immobilière grâce à l'intelligence artificielle

Transformez vos données en leviers de performance, de décision et de maîtrise des risques

Formation pratique - 2j - 14h00 - Réf. AON

Prix : 1680 € H.T.

NEW

L'intelligence artificielle offre aux dirigeants, responsables d'activité et managers immobiliers de nouvelles capacités pour piloter leur performance, analyser leurs indicateurs, optimiser leurs processus et sécuriser leurs décisions. Cette formation apporte une méthode concrète pour identifier les usages IA à forte valeur ajoutée, exploiter les données de l'activité, améliorer la performance opérationnelle et construire une feuille de route IA adaptée à son organisation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera en mesure de :

- ✓ Identifier les opportunités et les limites de l'IA appliquées au pilotage d'une activité immobilière
- ✓ Exploiter les données de son activité pour produire des indicateurs d'aide à la décision
- ✓ Identifier les processus pouvant être optimisés ou automatisés grâce à l'IA
- ✓ Évaluer les risques liés à l'utilisation de l'IA et définir des mesures de maîtrise
- ✓ Construire une feuille de route IA adaptée à son agence, service ou organisation

Public concerné

Dirigeants d'agences immobilières, responsables d'agence, directeurs commerciaux, responsables de réseau, managers immobiliers, administrateurs de biens, syndics, responsables de commercialisation tertiaire et toute personne impliquée dans le pilotage d'une activité immobilière.

Prérequis

Aucune connaissance particulière.

PARTICIPANTS

Dirigeants d'agences immobilières, responsables d'agence, directeurs commerciaux, responsables de réseau, managers immobiliers, administrateurs de biens, syndics, responsables de commercialisation tertiaire et toute personne impliquée dans le pilotage d'une activité immobilière.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Méthodes et moyens pédagogiques

Alternance d'apports méthodologiques, démonstrations et retours d'expérience. Travaux pratiques individuels, en binômes et en sous-groupes. La formation s'appuie sur un socle de compétences commun à l'ensemble des métiers de l'immobilier, enrichi par des études de cas et des exercices adaptés aux spécificités de l'immobilier résidentiel ou de l'immobilier tertiaire selon le profil des participants.

Modalités d'évaluation

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

Programme de la formation

1 Comprendre où l'IA crée de la valeur dans une activité immobilière

- Identifier les concepts de l'IA, de l'IA générative et de l'automatisation
- Repérer les usages pertinents selon les métiers : transaction, gestion, syndic, développement, tertiaire
- Différencier les usages de productivité, d'analyse, d'aide à la décision et d'automatisation
- Évaluer les bénéfices et limites de l'IA dans le pilotage d'une activité immobilière
- Identifier les conditions de réussite d'un projet IA dans une organisation immobilière

Travaux pratiques

Étude de cas fil rouge : cartographie collaborative des activités et processus pouvant bénéficier de l'IA. Habitation : mandats, estimation, relances, reporting d'agence/Tertiaire : pipeline B 2 B, occupation, vacance, commercialisation de surfaces, performance par site ou secteur.

2 Améliorer la performance commerciale et opérationnelle

- Identifier les activités chronophages à faible valeur ajoutée
- Analyser les irritants opérationnels dans le fonctionnement de l'activité
- Utiliser l'IA pour produire des synthèses, comptes rendus et reporting
- Optimiser le suivi commercial, les relances et la coordination des équipes
- Prioriser les actions selon leur impact business, leur gain de temps et leur faisabilité

Travaux pratiques

Étude de cas fil rouge : analyse des sources de perte de temps et des opportunités d'amélioration. Habitation : baisse des mandats, délais de vente, suivi des vendeurs/Tertiaire : vacance de surfaces, demandes entreprises, baisse d'occupation et relances de comptes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les formations pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque formation ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le participant a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pour toute question ou besoin relatif à l'accessibilité, vous pouvez joindre notre équipe PSH par e-mail à l'adresse psh-accueil@orsys.fr.

3 Exploiter les données pour piloter l'activité et éclairer les décisions

- Identifier les données pertinentes pour le pilotage d'une activité immobilière
- Construire des indicateurs de performance adaptés aux objectifs de l'organisation
- Analyser les tendances commerciales, financières et opérationnelles à l'aide de l'IA
- Détecter les signaux faibles et les opportunités d'amélioration de la performance
- Produire des synthèses décisionnelles exploitables par les managers et dirigeants

Travaux pratiques

Étude de cas fil rouge : analyse assistée par IA d'un jeu de données métier. Habitation : prospects, mandats, taux de transformation, délais de vente, chiffre d'affaires, satisfaction client/Tertiaire : pipeline commercial, taux d'occupation, vacance, revenus par surface ou par site.

4 Sécuriser les usages de l'IA et maîtriser les risques

- Identifier les risques opérationnels, juridiques, réglementaires et réputationnels liés à l'IA
- Vérifier la qualité, la fiabilité et la traçabilité des données utilisées
- Appliquer les principes de protection des données personnelles et de conformité réglementaire
- Détecter les biais, erreurs et hallucinations susceptibles d'altérer une décision
- Mettre en place un cadre de gouvernance adapté aux usages de l'IA

Travaux pratiques

Étude de cas fil rouge : analyse de scénarios de risques. Habitation : données clients, estimation assistée, automatisation excessive d'un échange vendeur, erreur dans un reporting/Tertiaire : données entreprises, prévisions d'occupation, informations confidentielles B 2 B, recommandations IA non vérifiées.

5 Construire sa feuille de route IA pour développer son activité

immobilière

- Prioriser les cas d'usage à forte valeur ajoutée pour son activité
- Définir les ressources, compétences et outils nécessaires
- Structurer une démarche progressive d'adoption : test, pilote, déploiement
- Définir les indicateurs de suivi et de retour sur investissement
- Formaliser un plan d'action opérationnel à court et moyen terme

Travaux pratiques

Restitution finale du cas fil rouge : diagnostic, indicateurs clés, risques identifiés, priorités IA et feuille de route. Habitation : relance d'une agence résidentielle/Tertiaire : amélioration de la performance commerciale, de l'occupation ou du pilotage d'un portefeuille tertiaire.

Solutions de financement

Plusieurs solutions existent pour financer votre formation et dépendent de votre situation professionnelle.

Découvrez-les sur notre page [Comment financer sa formation](#) ou [contactez votre conseiller formation](#).

Horaires

Les formations ont lieu de 9h à 17h30, avec une pause de 1h à 1h30 pour le déjeuner.

Les participants sont accueillis à partir de 8h45. Les pauses et déjeuners sont offerts.

Pour les formations de 4 ou 5 jours, quelle que soit la modalité, les sessions se terminent à 16h le dernier jour.

Ce programme est une création originale, conçu par les équipes pédagogiques d'ORSYS Formation. Toute reproduction, représentation, adaptation ou exploitation, totale ou partielle, sans autorisation préalable écrite d'ORSYS, est strictement interdite. ORSYS se réserve le droit d'engager toute action nécessaire à la protection de ses droits de propriété intellectuelle.

Dates et lieux

CLASSE À DISTANCE

2026 : 26 nov.

2027 : 18 mars, 24 juin, 23 sep., 9 déc.

PARIS LA DÉFENSE

2026 : 26 nov.

2027 : 18 mars, 24 juin, 23 sep., 9 déc.