

IA ORIENTÉE MÉTIER

IA pour les agents immobiliers

Professionaliser les dossiers, la qualification des besoins et la commercialisation sans inventer les caractéristiques ni la situation juridique d'un bien.



VISUEL D'ILLUSTRATION

DURÉE

3 jours

TARIF TOTAL

250 USD

CALENDRIER

10 sessions / an

CERTIFICAT

BIZACADEMY

Formation certifiante - places limitées - inscription en ligne

CHOISIR UNE SESSION >

Agréée par le ministère de la Formation professionnelle
Numéro d'agrément à communiquer

Huit modules. Un usage maîtrisé.

Chaque module associe un objectif professionnel à une mise en pratique contrôlée.

MODULE 01

Comprendre l'IA dans la transaction immobilière

OBJECTIF

Distinguer les capacités réelles, les limites, les erreurs plausibles et les niveaux de risque des outils d'IA.

MISE EN PRATIQUE

Comparer plusieurs réponses sur une situation professionnelle et repérer ce qui exige une source ou une validation humaine.

MODULE 02

Formuler une instruction immobilière robuste

OBJECTIF

Préciser le contexte, l'objectif, les données autorisées, les contraintes, le format et les contrôles attendus.

MISE EN PRATIQUE

Construire une bibliothèque d'instructions réutilisables sans introduire de données sensibles.

MODULE 03

Rechercher, sourcer et vérifier

OBJECTIF

Explorer une question en contrôlant l'origine, la date, la qualité et l'applicabilité de chaque information.

MISE EN PRATIQUE

Produire une synthèse avec registre des sources, hypothèses et points à confirmer.

MODULE 04

Mandat, bien et dossier documentaire

OBJECTIF

Structurer les caractéristiques, pièces, questions et points à vérifier avant diffusion.

MISE EN PRATIQUE

Créer une fiche de bien avec registre des informations confirmées et manquantes.

Huit modules. Un usage maîtrisé.

Chaque module associe un objectif professionnel à une mise en pratique contrôlée.

MODULE 05

Qualification client et rapprochement

OBJECTIF

Clarifier besoins, budget et contraintes sans discrimination ni décision opaque.

MISE EN PRATIQUE

Construire un guide d'entretien et une grille transparente de rapprochement entre besoins et offres.

MODULE 06

Annonce, visite et suivi commercial

OBJECTIF

Produire des contenus fidèles au bien et organiser les relances de manière professionnelle.

MISE EN PRATIQUE

Préparer une campagne de commercialisation, un scénario de visite et un compte rendu client.

MODULE 07

Données, biais, sécurité et responsabilité

OBJECTIF

Évaluer les données, les personnes affectées, les erreurs et discriminations possibles et la supervision nécessaire.

MISE EN PRATIQUE

Réaliser une fiche de risque et définir les usages autorisés, encadrés ou interdits.

MODULE 08

Orchestration et protocole professionnel

OBJECTIF

Combiner outils, données, vérification et jugement dans un processus maîtrisé par l'agent immobilier.

MISE EN PRATIQUE

Présenter protocole ia de transaction immobilière vérifiable avec garde-fous, responsables, preuves et indicateurs.

À qui s'adresse ce parcours ?

PUBLIC CONCERNÉ

Agents immobiliers, Courtiers et mandataires,
Gestionnaires locatifs, Responsables commerciaux
immobiliers

LIVRABLES

Jour 2 : Dossier de bien et parcours commercial
augmenté. Fin de parcours : Protocole IA de
transaction immobilière vérifiable.

GARDE-FOUS

Aucun titre, prix, rendement, surface ou statut
juridique présenté sans preuve et vérification. Aucune
pièce d'identité, donnée client ou document foncier
sensible dans un outil non autorisé.

ÉVALUATION

Diagnostic initial, exercices et retours formatifs ;
vérification des acquis, cas pratique individuel et
soutenance du protocole en évaluation sommative.
Aucun seuil chiffré n'est annoncé.

Choisissez votre session.

10 départs programmés pour cette formation.

Sélectionnez une date sur le site pour créer votre compte apprenant. Le tarif total est de 250 USD.

JANVIER

5-7 janvier

JUIN

1-3 juin

FÉVRIER

2-4 février

AOÛT

3-5 août

MARS

2-4 mars

SEPTEMBRE

7-9 septembre

AVRIL

6-8 avril

OCTOBRE

5-7 octobre

MAI

4-6 mai

NOVEMBRE

2-4 novembre

Prêt à réserver votre place ?

Scannez le code ou ouvrez le calendrier sur le site.



Tout pour préparer votre formation.

Une pédagogie concrète, des modalités claires et une inscription liée à votre compte apprenant.

FORMAT

3 jours de formation intensive en présentiel, avec théorie, pratique, garde-fous et évaluation formative puis sommative. Certificat BIZACADEMY après validation des acquis.

TARIF ET PAIEMENT

250 USD au total par participant. Paiement en une fois plus tard ou progressivement au choix de l'apprenant. Cash au bureau disponible ; EasyPay Mobile Money et carte bancaire après activation technique.

ACCUEIL SUR PLACE

Une pause café est offerte chaque jour de formation en présentiel. Le repas n'est pas inclus dans cette formule.

ÉVALUATION ET CERTIFICAT

Évaluations formatives tout au long des modules et évaluation sommative finale. Certificat BIZACADEMY après validation des acquis, sans seuil de réussite chiffré publié.

ACCÈS ET REMBOURSEMENT

Le prix total doit être réglé avant le premier jour de formation. En cas de solde impayé, l'accès est refusé. Les sommes versées sont remboursées dans un délai maximal d'un mois après déduction de 5 USD de frais de tenue de compte et des frais de transfert facturés par l'opérateur.

CONTACT ET INSCRIPTION

BIZACADEMY - Appartement 2, Immeuble du 30 Juin, Boulevard du 30 Juin, Gombe, Kinshasa

academy@biztechnologies.cd | +243 823 142 422

Agréée par le ministère de la Formation professionnelle - numéro d'agrément à communiquer.

CHOISIR UNE SESSION >