

LES MÉTIERS — NOS TERRAINS · ACTION FM-M2

L'IA pour les brokers et les promoteurs

Du fichier de prospection au dossier de commercialisation — Le temps d'un négociateur part dans la qualification et dans les écrits. Les deux se reprennent, et ça se mesure dès la première journée.

■ ENSUITE : FLOWIMMO

1 jour 1 journée — 7 heures	 12 12 participants maximum	 2 000 € HT la journée, groupe entier	€ 7 h de face-à-face pédagogique	
---------------------------------------	--	--	--	---

🔍 Pourquoi cette formation

En immobilier d'entreprise comme en promotion, la valeur se joue sur l'information : qui occupe quoi, quel bail arrive à échéance, quelle parcelle est mutable, quel concurrent est déjà passé. Cette information existe — dans des listes, des annonces, des bases publiques, des comptes rendus de visite — et personne n'a le temps de la rassembler. La journée traite les deux bouts de la chaîne : la matière en amont, et les documents en aval.

🎯 Objectifs — à l'issue, le participant sait

1. Enrichir et qualifier un fichier de prospection à partir de sources ouvertes, et savoir ce que cet enrichissement vaut.
2. Produire une note de visite, un argumentaire et un compte rendu à partir de notes de terrain.
3. Construire un dossier de commercialisation ou un mémoire de réponse en reprenant la charte de l'entreprise.
4. Instruire une opportunité foncière : contraintes d'urbanisme, occupants, propriétaires, antériorité.
5. Monter une veille sur un territoire ou un segment, et n'en recevoir que ce qui bouge.
6. Repérer ce qu'il ne faut pas automatiser : la valeur locative annoncée, l'engagement contractuel, la donnée client.

>_ Les outils que vous manipulerez



Votre CRM et votre fichier de prospection, tels qu'ils sont aujourd'hui. Ces marques appartiennent à leurs éditeurs ; aucun n'est partenaire de Flowmetrik et aucun ne nous certifie.



Prise en charge possible. Prise en charge possible par votre opérateur de compétences. Le dossier est porté par un organisme de formation partenaire certifié Qualiopi ; nous fournissons toutes les pièces et nous instruisons le dossier avec vous.

La demande se dépose avant le début de la formation. Un refus ou un accord partiel de l'opérateur reste sans effet sur les obligations de règlement.

ILS NOUS ONT
CONFIE LEURS
ÉQUIPES







DÉROULÉ — 1 JOURNÉE — 7 HEURES

L'IA pour les brokers et les promoteurs

70 % du temps en atelier, sur les dossiers réels des participants. Le déroulé ci-dessous est le cadre : il s'ajuste à l'analyse du besoin, jamais au détriment des objectifs annoncés.

Matin — la matière

09:00 – 09:45	Cadrage — où l'IA gagne en immobilier, et où elle perd Les tâches du métier réparties en trois : ce qui s'automatise, ce qui s'assiste, ce qui ne se touche pas. Ce qu'il en coûte de croire un chiffre inventé sur un marché où tout se vérifie. EXPOSÉ ET DISCUSSION
09:45 – 10:45	Atelier 1 — qualifier un fichier de prospection Partir du fichier réel des participants. Enrichir, dédoublonner, prioriser. Sources ouvertes utiles et leurs limites. Le point qui compte : distinguer l'information vérifiée de l'information vraisemblable. ATELIER SUR FICHIER RÉEL
10:45 – 11:00	Pause
11:00 – 12:00	Atelier 2 — instruire une opportunité Sur une adresse ou une parcelle apportée par un participant : lire les documents d'urbanisme, identifier propriétaire et occupants, reconstituer l'historique. Produire la note d'opportunité en une page. ATELIER SUR CAS RÉEL

Après-midi — les écrits

13:00 – 14:15	Atelier 3 — notes de visite et comptes rendus Des notes prises sur place au document envoyable. Reprendre le ton et la trame de l'entreprise. Ce qui est relu systématiquement avant envoi : chiffres, engagements, nom des tiers. ATELIER ET PRODUCTION
14:15 – 15:30	Atelier 4 — dossier de commercialisation et réponse à consultation Reprendre une plaquette ou un mémoire existant et le refaire sur un autre actif. Argumentaire, points forts, réponse aux exigences d'un cahier des charges. Le rendu reste à la charte de l'entreprise. ATELIER ET PRODUCTION
15:30 – 15:45	Pause
15:45 – 16:30	Atelier 5 — la veille de territoire Monter une surveillance sur un secteur, un segment ou une liste de comptes. Fréquence, seuil, format. Ce qui remonte doit tenir en dix lignes le lundi matin. ATELIER SUR POSTE
16:30 – 17:00	Plan des trente jours et évaluation des acquis Trois usages installés dès le lendemain. Auto-évaluation aval sur les mêmes items que l'amont. ÉVALUATION

POUR QUI, DANS QUELLES CONDITIONS, SUR QUOI

Public, modalités et cas d'usage

Public, prérequis et modalités

Public visé	Négociateurs et consultants en immobilier d'entreprise, directeurs d'agence, responsables du développement foncier, chargés de programmes, équipes commercialisation et marketing de promoteurs.
Prérequis	Aucun prérequis technique. Apporter un fichier de prospection réel, deux notes de visite et une plaquette de commercialisation existante.
Effectif	12 participants maximum
Durée	1 journée — 7 heures
Format	Présentiel en intra, ou distanciel en classe virtuelle
Lieu	Dans vos locaux, ou en salle louée à Paris
Délai d'accès	Session planifiée sous 15 jours ouvrés après signature.
Tarif	2 000 € HT la journée, pour le groupe entier. Prix de groupe, pas prix par personne.

Cas d'usage travaillés en séance

-  **Le fichier de prospection qualifié** — Mille lignes brutes ramenées à quarante comptes priorités, avec la raison du classement.
-  **La note de visite du soir même** — Dictée en sortant de l'immeuble, mise en forme avant le rendez-vous suivant.
-  **La note d'opportunité foncière** — Urbanisme, propriété, occupation et antériorité rassemblés en une page.
-  **Le mémoire de réponse** — Un cahier des charges lu, une réponse structurée point par point.
-  **La veille de baux et d'échéances** — Savoir qui arrive à échéance avant que le concurrent ne le sache.

Moyens pédagogiques et techniques

- Ateliers sur les fichiers et les dossiers réels des participants.
- 70 % du temps en atelier.
- Trames et consignes produites en séance, remises à l'issue de la journée.
- Un canal de questions ouvert 30 jours après la session.

Accessibilité et situations de handicap

Référent handicap : Mehdi Bakkali — mehdi@flowmetrik.com. Tout besoin d'adaptation recueilli à l'analyse du besoin donne lieu à une réponse écrite avant la session.

CE QUI SE MESURE, ET PAR QUI

Évaluation, accessibilité et formateurs

📅 Évaluation — quatre temps

Avant	Auto-évaluation nominative sur les six objectifs, envoyée 7 jours avant, et recueil des pièces de travail — fichier, notes, plaquette.
Pendant	Chaque atelier produit une pièce utilisable : fichier qualifié, note d'opportunité, note de visite, réponse, veille configurée.
À la fin	Mise en situation de 30 minutes sur une opportunité non préparée. Auto-évaluation aval sur les mêmes items que l'amont.
À 3 mois	Questionnaire à 3 mois auprès des participants et de la direction : quels usages ont tenu, et sur quelles affaires ils ont pesé.

Amont et aval portent **exactement les mêmes items, dans le même ordre et sur la même échelle** : c'est cette identité qui rend la progression calculable item par item. Les deux documents sont générés depuis une seule liste — la symétrie est structurelle, pas relue.

🕒 Ce qui vient après

Le pas d'après n'est plus une formation : c'est un référentiel. Quand la même qualification se refait chaque semaine à la main, elle mérite d'être construite une fois — c'est le terrain de FlowImmo, et le parcours Explorateurs (FM-02) forme la personne qui le tiendra en interne.

✉ Qui anime cette action



Mehdi Bakkali

FORMATEUR PRINCIPAL · FONDATEUR DE FLOWMETRIK

Il conçoit les systèmes IA que les entreprises mettent en production, et il forme les équipes qui s'en servent. Les deux au même endroit — c'est ce qui fait que les ateliers portent sur des cas qui tiennent.



Hadrien Peyron

FORMATEUR · ADOPTION ET DELIVERY

Il a monté une agence dont le métier était de faire adopter des outils par des équipes commerciales. C'est exactement le problème d'une formation IA : la difficulté n'est pas la démonstration, c'est le lundi suivant.

Contact. Mehdi Bakkali — mehdi@flowmetrik.com · <https://flowmetrik.com/formation> · Référent handicap : Mehdi Bakkali.

Annulation. Plus de 15 jours avant la session : sans frais. Entre 15 et 7 jours : 50 % du prix de la journée. À moins de 7 jours : la journée est due en totalité. **Réclamation.** Toute réclamation adressée à mehdi@flowmetrik.com reçoit un accusé de réception sous 2 jours ouvrés et une réponse sous 15 jours.