

PROGRAMME DE FORMATION

BOOSTER SON DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL AVEC L'IA

PUBLIC CONCERNÉ :

Avoir suivi une formation d'initiation à l'IA et/ou savoir utiliser des outils IA de base.

PRÉREQUIS :

Comprendre les enjeux du développement commercial et du marketing digital.
Être muni d'un ordinateur portable avec une connexion internet

DURÉE EN PRÉSENTIEL :

1 jour soit 7h00

DATES : **A définir**

HORAIRES :

9h00-12h30 / 13h30-17h00

COÛT DE LA FORMATION :

650 € net de taxes / jour / stagiaire

Cette formation est éligible au financement par les OPCO

DÉLAI D'ACCES :

Inscription minimum 1 mois avant le début de la formation

EFFECTIF GROUPE :

De 06 à 10 stagiaires

LIEU :

21-23 rue de Courcelles
51100 REIMS

Stationnement payant



LIEU - ACCESSIBILITE : Si besoin d'adapter notre formation, merci de prendre contact avec nous en amont ecole.des.pme@cpme51.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Exploiter l'IA pour optimiser la prospection et la relation client.
- Automatiser l'analyse des données commerciales avec des outils d'IA.
- Générer du contenu marketing personnalisé grâce à l'IA.
- Améliorer le suivi client et la fidélisation grâce aux assistants IA.
- Déployer des stratégies de vente assistées par l'IA pour maximiser leur impact.

PROFIL INTERVENANT :

Passionné par l'intelligence artificielle et le No Code, il accompagne entreprises et particuliers dans leur transition numérique. Expert en Machine Learning et traitement des données, il développe des solutions IA optimisées et conçoit des prototypes via des outils No Code. Formateur et consultant chez **LDG Consulting**, il réalise des audits IA, conseille sur l'automatisation et anime des formations.

CONTENU DE LA FORMATION :

Matin :

1. Introduction : L'IA au service du business

Contenu :

Présentation des opportunités offertes par l'IA pour le développement commercial.

2. Optimiser la prospection avec l'IA

Contenu :

Utilisation d'outils IA pour identifier des prospects, segmenter son audience et automatiser la prise de contact.

3. L'IA pour la création de contenu commercial

Contenu :

Génération automatisée de messages de vente, d'e-mails percutants et de posts LinkedIn optimisés.

PROGRAMME DE FORMATION

Après-midi :

3. Exploiter l'IA pour analyser ses données commerciales

Contenu :

Comment l'IA peut identifier des tendances et anticiper les besoins des clients.

4. Fidélisation client avec l'IA

Contenu :

Utilisation d'assistants IA et de chatbots pour améliorer la relation client et personnaliser l'expérience utilisateur.

5. Mise en situation et exercices pratiques

Contenu :

Scénarios réels : mise en place d'une stratégie IA pour le développement commercial de chaque participant.

6. Conclusion et échanges

Contenu :

Bilan de la journée et questions-réponses.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Formation en présentiel, basée sur une approche interactive avec exercices pratiques et mises en situation réelles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI :

- Entretien de positionnement (avant démarrage de la formation).
- Feuilles de présence.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.