

Utiliser l'IA dans les métiers du commerce

HORAIRES DE FORMATION

Matin : 9 h 00 – 12 h 00
Après-midi : 13 h 45 – 17 h 15

LIEU DE LA FORMATION

À définir



DATE : À définir



DURÉE : 14 h 00 (2 jours)

BÉNÉFICIAIRE

Tout publics.

PUBLICS

Commerciaux, responsables des ventes, business developers, responsables marketing, chefs d'entreprise.

PRÉREQUIS

Aucuns.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES D'ACCOMPAGNEMENT

Animation en face à face présentiel. Cette formation peut être réalisée de façon collective ou individuelle.

DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE

- Tour de table en début de module.
- Pour chaque objectif pédagogique et contenu associé :
 - phase initiale de questionnement collectif et mise en contexte ;
 - phase médiane d'appropriation : pédagogie individualisée, en autonomie accompagnée ;
 - phase conclusive collective : réponse aux questions des participantes, apport de compléments, synthèse et consultation de l'aide-mémoire associé.

MOYENS ET RESSOURCES

- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Training de mise en situation.

Quiz pédagogique en fin de module.

Évaluation du stage à travers une enquête de satisfaction.

 *Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Si des aménagements concernant par exemple le poste de travail ou les horaires vous semblent requis, contactez-nous*



Objectifs pédagogiques et contenus

À l'issue de la formation, le stagiaire est capable de :

- Comprendre le rôle du contrôle de gestion dans le pilotage de l'entreprise du commerce
- Identifier les opportunités d'intégration de l'IA dans les processus de vente, relation client et marketing
- Savoir utiliser des outils IA pour automatiser, analyser et améliorer les performances commerciales
- Intégrer l'IA dans sa stratégie commerciale de manière éthique

Introduction à l'IA et applications commerciales

Fondamentaux de l'IA appliqués au commerce

- Définition de l'intelligence artificielle, machine learning, IA générative
- Fonctionnement des modèles IA dans le marketing, la vente, le CRM
- Exemples concrets et cas d'usage

Panorama des outils IA pour les commerciaux

- Outils de rédaction assistée : ChatGPT, Jasper
- Automatisation des e-mails et prospection : Lemlist, Mailshake
- CRM intelligents : Salesforce AI, HubSpot, Zoho
- IA pour l'analyse de données clients

Atelier – Automatiser une séquence de prospection

Optimiser la relation client avec l'IA

- Chatbots et assistants virtuels
- Analyse des sentiments et réponse automatisée
- Personnalisation des interactions

Stratégie, données et performance commerciale avec l'IA

IA et analyse prédictive des ventes

- Prévisions de ventes et scoring de leads
- Utiliser l'IA pour anticiper les besoins clients
- Étude de cas : tableau de bord prédictif simple

IA et création de contenu marketing

- Générer des contenus commerciaux (emails, pitches, pages produits)
- Créer des visuels avec IA (Midjourney, Firefly)
- Atelier : générer une campagne marketing IA
- Atelier : générer une campagne marketing IA

Atelier projet – Construire un mini-processus IA commercial

Bonnes pratiques, limites et éthique

- RGPD, données sensibles
- Transparence vis-à-vis du client
- Éviter les biais et garder une supervision humaine