

MAÎTRISEZ L'IA POUR UNE STRATÉGIE MARKETING GAGNANTE ET DE MEILLEURES PERFORMANCES DE VENTE

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Développer une compréhension claire et pragmatique de l'IA

- Voir les bases essentielles du marketing et des ventes avec un focus sur comment l'IA peut améliorer chaque aspect : segmentation, parcours clients, conversion...
- Initier une réflexion sur ses pratiques actuelles, utiliser l'IA comme un auditeur et un conseiller.

Comprendre comment analyser son marché et son marketing

- Apprendre à utiliser des outils d'IA pour mieux comprendre son marché
- Montrer comment l'IA permet de créer des offres ultra-ciblées et personnalisées pour chaque client.
- Créer une offre sur-mesure pour un client fictif, en utilisant un outil d'IA. Comment analyser ses préférences et comportements ?
- Créer une campagne marketing automatisée pour un produit spécifique, en fonction de scénarios client générés par IA.

Utiliser l'IA pour l'optimisation des ventes et de la relation client

- Apporter des outils pratiques pour améliorer la prospection et la gestion des leads grâce à l'IA.
- Identifier le potentiel des assistants virtuels dans la relation client et le suivi des contacts.
- Simuler un processus de vente utilisant un assistant virtuel IA pour identifier et suivre des prospects, de la qualification à la conclusion.

Prendre du recul sur son exploration et sa pratique

- Sensibiliser aux questions éthiques liées à l'utilisation de l'IA
- Savoir identifier les biais algorithmiques et leurs impacts sur les résultats.
- Construire son plan d'utilisation de l'IA, savoir identifier les limites à se poser.

Outils et techniques

ChatGPT, Copilot, Claude, Perplexity, Humanlinker, Zeliq, LGM.

À l'issue de la formation, vous partirez avec

Notre collection exclusive de prompts

Notre liste d'outils IA pour s'initier

Votre plan d'action individuel et vos premiers prompts personnalisés

Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation

Méthodes et moyens pédagogiques

- Applications pratiques en ateliers favorisant la collaboration et l'intelligence collective.
- Débats et réflexions éthiques pour élargir la perspective.

PUBLICS CONCERNÉS

Des Équipes marketing et commerciales.

Dirigeants de TPE/PME

Toute personne qui souhaite adopter l'IA de manière proactive, en exploitant ses potentialités pour optimiser les opérations tout en gérant les risques associés.

PRÉREQUIS

Avoir accès à un outil IA, ChatGPT ou Microsoft Copilot

DURÉE

1 journée ou 7 heures +

En option : accompagnement et coaching personnalisé

INTERVENANT

Consultant senior en vente et IA Métiers

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Tests d'évaluation avant/après.

Remise d'une attestation de fin de formation.