STRATÉGIES COMMERCIALES BOOSTÉES PAR L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE.

Maîtrisez les fondamentaux de l'intelligence artificielle et exploitez tout son potentiel pour qualifier vos leads, personnaliser vos messages, automatiser vos actions et assurer une veille stratégique sur les dernières innovations du commerce intelligent.

Durée

7.00 heures (1.00 jours)

Profils des apprenants

Toute personne souhaitant optimiser ses activités professionnelles avec ChatGPT.

Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.
Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap :
Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud, autoévaluation finale.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Démystifier les concepts de l'IA et comprendre ses applications commerciales.
- Utiliser l'IA pour la qualification efficace des leads.
- Améliorer l'engagement des prospects avec l'IA générative.
- Réaliser une veille efficace sur l'IA dans le domaine commercial.

CONTENU DE LA FORMATION.

1 - Démystification de l'IA et Applications commerciales :

- Concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle.
- Spécificités de l'IA générative.
- Premières applications dans le domaine commercial.
- Cas pratiques pour une compréhension approfondie.

2 – Qualification des leads avec l'IA :

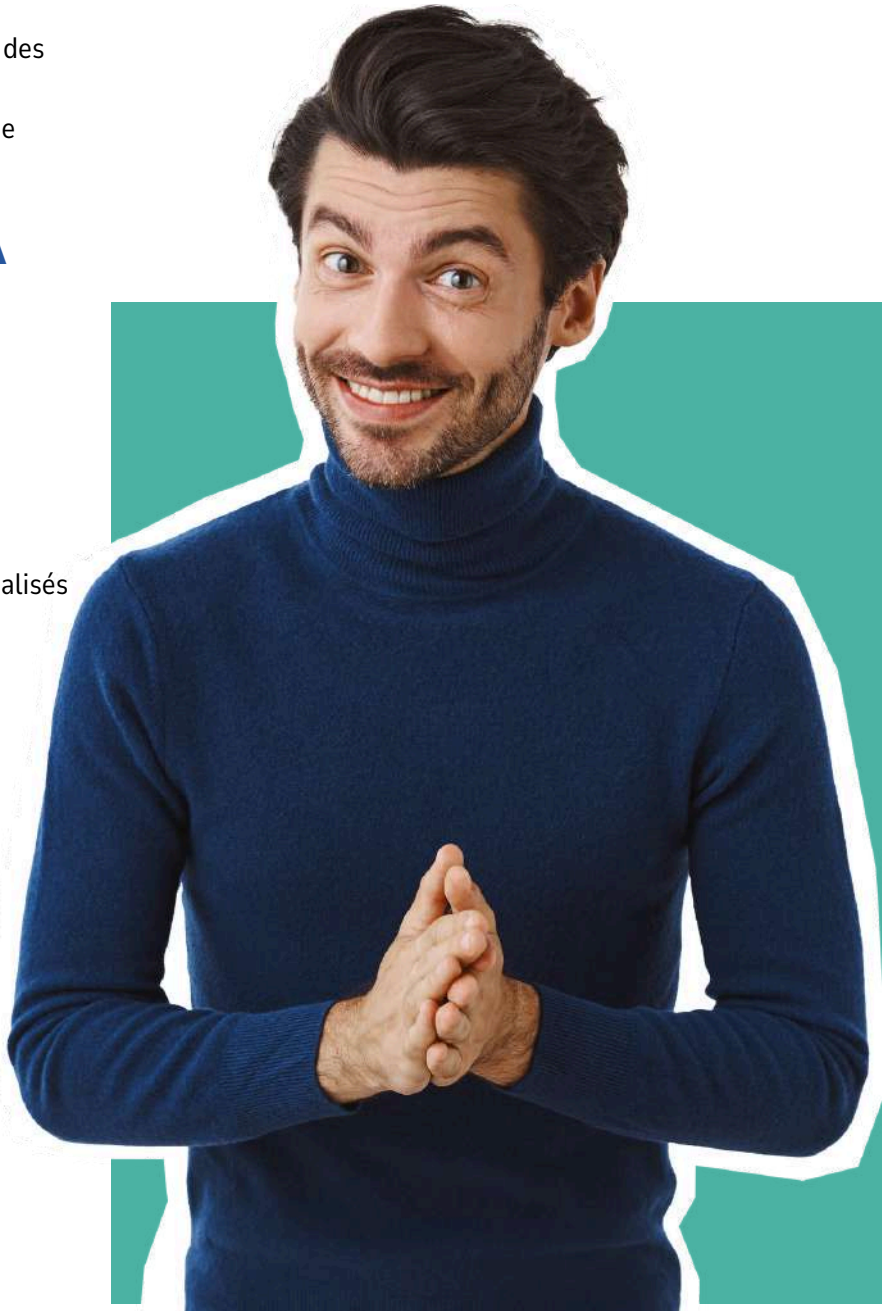
- Scoring des leads pour une priorisation efficace.
- Classification des leads pour une optimisation des campagnes.
- Possibilités d'automatisation dans la qualification des leads.
- Exercices pratiques : mise en place de processus de qualification assistés par l'IA.

3- Engagement des prospects avec l'IA Générative :

- Personnalisation des messages pour améliorer l'engagement.
- Automatisation des communications pour une performance accrue.
- Utilisation de l'IA générative dans la création de contenus.
- Mises en situation : création de messages personnalisés avec l'IA.

4- Veille sur l'intelligence artificielle dans le domaine commercial

- Autres champs d'application de l'intelligence artificielle dans le commerce.
- Réglementation actuelle et implications.
- Rappel des principes éthiques liés à l'utilisation de l'IA.
- Étude de cas : veille sur les évolutions de l'IA dans le commerce.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud :
maud.hoffmann@axio-formation.com
Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie :
emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projetés • Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel :** • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entrainement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud

FORMATION ELIGIBLE AU OPCO !