

# L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (I.A.)

## - Appliquée aux métiers du Commerce -

PUBLIC	PROGRAMME
<p>Professionnels souhaitant optimiser leur efficacité en prospection et e-réputation En cas de handicap, merci de nous contacter</p>	<p><b>OBJECTIFS PEDAGOGIQUES</b> A l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Décrire l'univers des I.A. Génératives et leurs principes de fonctionnement de base (ateliers avec ChatGPT, entre autres)</li> <li>• Mesurer les limites et les risques de l'I.A.</li> <li>• Créer des process semi-automatisés de prospection BtoB</li> <li>• Générer un flux régulier de rdv qualifiés</li> </ul>
<p><b>PRE-REQUIS</b> Connaissance de base en informatique</p>	<p><b>CONTENU</b></p> <p><b>Partie 1 : INTRODUCTION l'I.A. EN ENTREPRISE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rappels : Définition et Impact sur l'efficacité personnelle</li> <li>• Sécurité et limites de l'I.A.</li> </ul>
<p><b>MODALITE PEDAGOGIQUE</b> Cours individuel / collectif</p>	<p><b>Partie 2 : COMMERCE ET I.A.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pourquoi prospecter en outbound ?</li> <li>• Erreurs à éviter</li> <li>• Clés de la réussite d'une prospection</li> </ul>
<p><b>MODALITE DE DEROULEMENT</b> Durée : 7 heures</p>	<p><b>Partie 3 : PROSPECTION EN ACTIONS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier et valider ses personas grâce à ChatGPT</li> <li>• Définir son Positionnement</li> <li>• Connaitre sa Valeur Ajoutée</li> <li>• Déterminer ses Offres Commerciales</li> <li>• Ateliers</li> </ul>
<p><b>MOYENS PEDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation présentielle</li> <li>• Un ordinateur par participant</li> <li>• Un support de cours par participant</li> <li>• Alternance de théorie et d'exercices pratiques adaptés au domaine professionnel.</li> <li>• Formateur(s) ayant une expérience de plus d'un an dans la formation continue pour adultes ; spécialisé(s) dans les domaines généraux et professionnels.</li> </ul>	<p><b>Partie 4 : CIBLAGE ET SCRAPING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualifier ses prospects avec Sales Navigator</li> <li>• Scraping de sa base avec l'I.A.</li> <li>• Nettoyer sa base avec l'I.A.</li> <li>• Enrichir sa base en respectant le RGPD</li> <li>• Prioriser ses leads grâce à l'I.A.</li> <li>• Ateliers</li> </ul>
<p><b>MODALITE DE SUIVI ET D'EVALUATION</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interface client pour consulter les plannings</li> <li>• Attestations de présence émargées par chaque stagiaire et le formateur, remises à l'issue de la formation avec la facture.</li> <li>• Questionnaire d'évaluation complété par chaque stagiaire</li> <li>• Bilan formateur</li> <li>• Attestation de fin de stage</li> <li>• Hotline gratuite</li> </ul>	<p><b>Partie 5 : LANCEMENT D'UNE CAMPAGNE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les meilleurs outils de prospection</li> <li>• L'outil LemList</li> <li>• Set-up de l'outil : adresse professionnelle, chauffage du nom de</li> <li>• Domaine, réglages</li> <li>• Rédiger des ice-breakers uniques avec l'I.A.</li> <li>• Rédiger des courriels ultra-personnalisés avec l'I.A.</li> <li>• Automatisations avec l'outil Make et outils recommandés</li> <li>• Améliorer ses messages avec l'analyse de l'I.A.</li> <li>• Ateliers</li> </ul>
<p><b>MODULES COMPLÉMENTAIRES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• I.A. appliquée au marketing</li> <li>• I.A. et efficacité personnelle</li> <li>• I.A. « programme sur-mesure »</li> </ul>	<p><b>Partie 6 : CALL DE DECOUVERTE ET BRIEFINGS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparer son call de découverte</li> <li>• Détecter les enjeux du prospect grâce à ChatGPT</li> <li>• Gérer les relances</li> </ul> <p><b>Partie 7 : CONCLUSION</b></p>