



Programme de formation

Exploitation du potentiel de l'IA pour la croissance des startups digitales

Prérequis

Aucun prérequis spécifique.

Objectifs pédagogiques

Comprendre l'IA générative, appliquer l'IA dans la stratégie de croissance, et mesurer et optimiser les résultats des initiatives basées sur l'IA.

Public concerné

Tout dirigeant ou salarié d'une startup digitale

Durée de la formation

85H (durée personnalisable selon le besoin du client).

Modalité d'organisation

Formation en présentiel.

Lieu de la formation

Selon la préférence du client.

Contenu de la formation :

Audit de croissance, découverte d'outils d'IA générative, atelier pratique, mesure et optimisation des résultats.

Moyens et méthodes pédagogiques

Atelier interactif et études de cas réels.

Profil du ou des formateurs

Géraud Lamazere, Expert AI Sales & Marketing.

Modalités d'évaluation

QCM

Moyens techniques

Outils d'IA générative adaptés.

Tarif

35€ HT / heure

Date d'application : 01/01/2024

**Délais d'accès**

À déterminer en fonction de la disponibilité de la formation, du formateur et du client.

Modalités d'accès

Une convocation sera envoyée aux stagiaires avant le début de formation.

Contacts : lamazere@breathe-formations.fr pour Géraud Lamazere

Accessibilité aux personnes handicapées : oui

Effectifs

La session de formation est prévue pour un effectif de 2 stagiaires au minimum et 10 stagiaires au maximum.

Date d'application : 01/01/2024



Programme détaillé

Semaine 1 à 2 : Fondamentaux de l'IA et Vision Stratégique (20 heures)

1. Introduction à l'IA (4 heures)

- **Histoire et évolution de l'IA:** Examen de l'émergence de l'IA et de son évolution jusqu'à nos jours.
- **Concepts clés et terminologie:** Explication des termes fondamentaux tels que l'apprentissage automatique, le deep learning, les réseaux neuronaux, etc.

2. Stratégie d'entreprise et IA (4 heures)

- **Intégration de l'IA dans la stratégie d'affaires:** Comment l'IA peut transformer les opérations, les produits et les services.
- **Étude des modèles économiques IA-driven:** Analyse de modèles d'affaires réussis basés sur l'IA.

3. Ateliers de vision stratégique (8 heures)

- **Création de la roadmap IA:** Développement d'une stratégie personnalisée d'intégration de l'IA.
- **Brainstorming et sessions de créativité:** Techniques de brainstorming pour stimuler l'innovation et la pensée créative en matière d'IA.

4. Évaluation et feedback (4 heures)

- **Tests de connaissances:** Vérification de la compréhension des concepts de base de l'IA et de la stratégie d'entreprise.
- **Sessions de retour d'expérience et ajustements:** Collecte de feedback pour améliorer les sessions futures.

Semaine 3 à 4 : Techniques d'IA Générative et Applications Pratiques (25 heures)

1. Technologies d'IA générative (5 heures)

- **GANs, réseaux de neurones et algorithmes d'apprentissage profond :** Découverte des architectures GAN pour la création de contenu, compréhension des réseaux de neurones dans le traitement des données.

2. Projets pratiques en IA générative (14 heures)

- **Développement de prototypes IA :** Mise en pratique des connaissances acquises à travers la création de modèles IA spécifiques.
- **Ateliers de résolution de problèmes :** Utilisation de l'IA pour résoudre des cas pratiques et relever des défis spécifiques à l'industrie.

Date d'application : 01/01/2024



Date d'application : 01/01/2024

BREATHE – SASU au capital de 100€ - Siège social : 66 avenue des Champs Elysées 75008 PARIS
RCS PARIS 854 073 368 – N° déclaration d'activité 11756469875
SIRET 85407336800029 – NAF 7021Z – N° TVA Intracommunautaire FR36854073368



3. Étude de cas (3 heures)

- **Analyse de cas réels de startups ayant réussi grâce à l'IA** : Étude approfondie de startups qui ont efficacement intégré l'IA.

4. Évaluation des projets (3 heures)

- **Présentation des projets** : Les participants présentent les prototypes développés.
- **Critiques constructives et améliorations** : Feedback en groupe pour l'amélioration continue des projets IA.

Semaine 5 à 6 : IA et Marketing Digital (20 heures)

1. IA dans le marketing digital (4 heures)

- **Personnalisation et IA** : Approfondissement des méthodes d'utilisation de l'IA pour personnaliser l'expérience utilisateur.
- **SEO optimisé par IA** : Techniques d'optimisation des moteurs de recherche assistées par l'IA pour un meilleur classement et une meilleure visibilité.

2. Campagnes marketing IA (8 heures)

- **Conception de campagnes marketing** : Création de campagnes marketing pilotées par l'IA, de la conception à la mise en œuvre.
- **Utilisation d'outils de marketing automatisé** : Formation sur les logiciels et plateformes qui intègrent l'IA pour automatiser les tâches marketing.

3. Analyse des données et KPIs (6 heures)

- **Méthodes d'analyse de données marketing** : Apprendre à interpréter et analyser les données issues des campagnes marketing.
- **Définition et suivi des KPIs liés à l'IA** : Établissement de mesures de performance pour évaluer l'impact des initiatives d'IA sur le marketing.

4. Retour sur campagnes et optimisations (2 heures)

- **Évaluation des campagnes** : Analyse des résultats des campagnes marketing pour déterminer les succès et les domaines d'amélioration.
- **Stratégies d'optimisation basées sur les données** : Utilisation des données pour affiner et améliorer les futures campagnes marketing.

Semaine 7 à 8 : IA, Ventes et Service Client (20 heures)

1. Automatisation des ventes et IA (4 heures)

- **Outils d'automatisation des ventes** : Exploration des systèmes d'IA qui assistent les processus de vente, de la génération de leads à la clôture.
- **Techniques de prévision des ventes assistées par IA** : Utilisation de modèles prédictifs pour anticiper les tendances de vente et les comportements des clients.

Date d'application : 01/01/2024



2. Service client assisté par IA (8 heures)

- **Chatbots et assistants virtuels** : Implémentation de solutions de service client automatisées et personnalisées via l'IA.
- **Gestion des retours clients et fidélisation** : Stratégies pour améliorer l'expérience client et la fidélisation à l'aide de l'IA.

3. Simulations et jeux de rôles (6 heures)

- **Mise en situation de vente** : Exercices pratiques pour appliquer l'IA dans des scénarios de vente réels.
- **Jeux de rôle pour le service client** : Pratique des interactions clients avec l'assistance de l'IA pour améliorer la résolution des problèmes.

4. Analyse des performances et feedback (2 heures)

- **Mesure de l'efficacité des techniques de vente** : Évaluation de l'impact de l'IA sur les performances de vente.
- **Évaluation du service client et améliorations proposées** : Techniques pour collecter et utiliser les retours clients pour améliorer le service.

Date d'application : 01/01/2024