

L'IA dans la gestion commerciale et l'automatisation des tâches

Version 1 document: 29/04/2025

Code formation: 326 - Informatique, traitement de l'information, réseaux de transmission des données



Objectifs pédagogique

- Comprendre les fondamentaux de l'IA et ses enjeux pour la gestion commerciale
- Identifier et intégrer les outils d'IA pour automatiser les tâches commerciales
- Optimiser la performance commerciale grâce à l'IA et à l'automatisation

PROGRAMME DE LA FORMATION

JOUR 1 :

1. **Introduction à l'IA et à ses applications commerciales (2h)**
 - Définition de l'intelligence artificielle et panorama des technologies clés
 - Enjeux et opportunités de l'IA pour la gestion commerciale
 - Exemples concrets d'utilisation de l'IA dans la vente et la relation client

Durée: 2 jours - 14h

Tarif: Nous consulter

Public : commerciales, gérants d'entreprise

Pré requis: Aucun

Modalité de déroulement: en présentiel

Equipe pédagogique et moyens pédagogiques: Supports de formation - Exposés théoriques - Étude de cas concrets - auto évaluation préalable - exercices pratiques- Echanges-

Suivi d'évaluation pédagogique: Feuille d'émargement et évaluation à chaud et à froid

Nombre de stagiaires: 4 à 12 participants

Modalité d'évaluation: QCM d'évaluation finale

Sanction de fin de formation: Attestation de suivi de formation

Modalités et délais d'accès: Première réponse en 72h maximum. La date du début de formation sera fixée en fonction du financement et de vos besoins.

Intervenant: Formateur spécialisé

Accueil des personnes en situation de handicap:

Prendre rendez-vous avec le référent handicap au 06.70.20.13.40

Pour tout renseignement contactez nous par mail:
contact@ofdclorraine.com



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION

L'IA dans la gestion commerciale et l'automatisation des tâches

Version 1 document: 29/04/2025

Code formation: 326 - Informatique, traitement de l'information, réseaux de transmission des données



2. Données et IA – Préparer et exploiter ses données commerciales (2h)

- L'importance des données dans le succès des outils d'IA
- Collecte, nettoyage et préparation des données commerciales
- Qualité des données et éthique dans l'utilisation de l'IA

3. Automatiser les tâches commerciales avec l'IA (3h)

- Cartographie des tâches commerciales automatisables : prospection, saisie de données, gestion de leads, suivi des emails, etc.
- Présentation d'outils d'automatisation (ex : HubSpot, Zapier, CRM avec IA)

Ateliers pratiques : automatiser la saisie de contacts, la relance emails, la génération de leads

JOUR 2 :

4. L'IA au service de la prospection et de la relation client (2h)

- Utiliser l'IA pour qualifier et scorer les prospects
- Générer des messages personnalisés avec l'IA générative (ex : ChatGPT)
- Automatiser la prise de rendez-vous et la gestion du pipeline commercial

5. Optimiser la performance commerciale grâce à l'IA (2h30)

- Analyse prédictive des ventes et prévisions grâce à l'IA
- Suivi des indicateurs de performance et reporting automatisé
- Personnalisation de l'expérience client et fidélisation via l'IA

6. Limites, bonnes pratiques et perspectives de l'IA dans la gestion commerciale (2h30)

- Les écueils à éviter : sur-automatisation, perte du lien humain, biais algorithmiques
- Bonnes pratiques d'intégration de l'IA dans l'équipe commerciale
- Tendances futures et innovations à surveiller

Atelier de réflexion : plan d'action personnalisé pour intégrer l'IA dans sa pratique commerciale



■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION