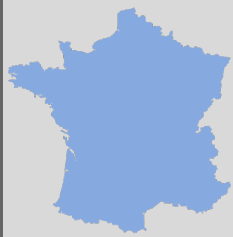


# **PROGRAMME DE FORMATION**

## **Maîtrise de l'IA pour l'Excellence Commerciale et Marketing**



Formation  
en présentiel et/ou  
distanciel

**Accessible dans toute  
la France**

**Durée :** 16 semaines

**Dates :** 31/05 au 31/10

**Prix net de taxe\*** 9 180 €

*\*TVA non applicable, art. 293 B du CGI*

## PUBLIC

Toute personne dans les métiers de la conception, construction ou exploitation d'oeuvre architecturale ou de génie civil : Architectes, ingénieurs structure, ingénieurs fluide, économiste de la construction, géomètre, toutes entreprise de construction, maître d'oeuvre, asset manager, ...

**Minimum : 5 pers / Maximum : 10 pers**

## PRÉREQUIS

Utilisation fluide des outils bureautiques

## TYPE

Actions de formation

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par téléphone  
Selon disponibilités et dates

- Via un financement Pôle Emploi :  
Délai d'instruction de 6 semaines.
- Via un financement Entreprise :  
Délai d'instruction de 30 jours.
- Via un financement sur fonds propres :  
accessible de suite.

## OBJECTIFS ET COMPETENCES DEVELOPPÉES

Acquérir la méthodologie permettant de :

- ✓ Comprendre l'impact de l'IA
- ✓ Les outils de l'IA
- ✓ Son utilisation dans la prospection et la communication
- ✓ Son utilisation dans la génération des offres
- ✓ La génération d'images et de vidéos impactantes
- ✓ Evaluation de la performance commercial

## LES PLUS

- ✓ L'actualisation des méthodes pour 2024+
- ✓ Des pratiques pour se démarquer commercialement

## MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- ✓ Recueil des attentes lors de la convocation.
- ✓ Feuilles de présence.
- ✓ Formulaire d'évaluation de la formation à chaud/ froid.
- ✓ Attestation de fin de formation remise au stagiaire.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES/MÉTHODES MOBILISÉES :

- ✓ Alternances de cours théoriques et d'exercices pratiques,
- ✓ Supports de cours et support d'exercices,

## ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

- ✓ Toutes les formations dispensées sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
- ✓ Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.
- ✓ Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

# PROGRAMME

## Maîtrise de l'IA

### CONTENU PÉDAGOGIQUE

J	1/2 J	Description	Heures	
Sem 1 - 4	Sem 1 - 2	<b>1. Qu'est ce qu'est l'Intelligence Artificielle et comment l'utiliser</b>		
		Présentation du formateur et des élèves	0,5	
		Les grands principes de l'IA - Leurs implications sur les métiers du commerce et marketing	1	
		Les opportunités et menaces de l'IA générative	0,5	
		Les outils comme Chat GPT, Dall-E, Copilot, Gemini.	4	
		Comment bien intégrer l'IA dans votre activité commerciale/marketing	2	
			<b>Travaux pratiques : identifiez les champs d'application de l'IA avec des exemples</b>	4
	Sem 3 - 4		<b>2. Comment bien utiliser l'IA</b>	
			Les secrets des demandes efficaces pour l'IA	2
			Création de fichiers de contexte	4
		Outils de reformulation et élimination des traces IA	2	
		<b>Travaux pratiques : identifiez les champs d'application de l'IA avec des exemples</b>	4	
Sem 5 - 8	Sem 5 - 6	<b>3. Génération de matériel de communication avec l'IA</b>		
		Génération d'images et de graphiques	2	
		Outils et options pour la génération de vidéos	4	
		Cohérence des styles, tons et approches	2	
			<b>Travaux pratiques : Génération d'images et de vidéos</b>	4
	Sem 7 - 8		<b>4. La création des offres avec l'IA</b>	
			L'analyse des produits et services	2
			Benchmark : Analyse concurrentielle et ses outils	4
			Packaging des produits et services	2
			<b>Travaux pratiques : benchmark des offres avec des concurrents</b>	4
Sem 9 - 12	Sem 9 - 10	<b>5. L'IA et le data - L'analyse des données</b>		
		L'importance de produire et d'analyser des données	1	
		Les outils d'analyse de données	4	
		Feedback et optimisation des actions	3	
			<b>Travaux pratiques : identifiez les KPI à mesurer et comment les suivre</b>	4
	Sem 11 - 12		<b>6. La gestion des réseaux sociaux</b>	
			Analyse comparative des réseaux sociaux	1,5
			Optimisation des profils avec l'IA	1
			Génération et optimisation des campagnes avec l'IA	1
			<b>Travaux pratiques : Optimisation de profils et génération de posts</b>	4
Sem 13 - 16	Sem 13 - 15	<b>7. L'automatisation des tâches</b>		
		Les nouveaux outils d'automatisation	3	
		Les changements dans les CRM	3	
		Utiliser la connaissance accrue des prospects et des clients	2	
			<b>Travaux pratiques : Analyse des différents CRM et les options IA</b>	4
	Sem 16		<b>8. Cas concrets</b>	10
		<b>9. Evaluer les acquis de la formation</b>	2	