

Optimiser ses actions commerciales avec l'IA – OPAC

Maîtriser l'utilisation de l'intelligence artificielle pour optimiser les performances commerciales et améliorer la relation client

Code produit : OPAC

Niveau : Perfectionnement

Modalité : Presentiel

Durée (en heure) : 7.0

Tarif :

Eligible DDA : oui

Public :

Intermédiaires et commerciaux

Prérequis :

aucun

Objectif

- Comprendre les bases de l'intelligence artificielle et ses applications dans la vente
- Intégrer l'IA dans la stratégie de vente pour améliorer les processus commerciaux et la relation client
- Retenir les enjeux éthiques et juridiques liés à l'utilisation de l'IA

Programme de la formation

1-Introduction à l'intelligence artificielle dans la vente

- Définition de l'intelligence artificielle et ses principes de base
- Aperçu des différentes technologies d'IA utilisées
- Exemples concrets d'applications de l'IA dans le secteur commercial

2-Fonctionnement et architecture de l'IA

- Exploration des algorithmes d'IA et de leur fonctionnement
- Compréhension des limites et des précautions d'utilisation de l'IA

3-Utilisation des prompts pour poser les bonnes questions

- Rôle des prompts dans l'interaction avec les outils d'IA
- Techniques pour formuler des prompts efficaces et pertinents

4-Automatisation des tâches répétitives

- Présentation des outils d'automatisation basés sur l'IA

5-Optimisation de la relation client avec l'IA

- Utilisation de l'IA pour analyser les données clients et anticiper leurs besoins

6-Développement d'une stratégie de vente avec l'IA

- Intégration de l'IA dans la stratégie commerciale globale

7-Enjeux juridiques et éthiques de l'IA

- Identification des principaux enjeux juridiques liés à l'utilisation de l'IA
- Réflexion sur les questions éthiques et de confidentialité

Moyens d'évaluation

Méthodes pédagogiques

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Evaluation des acquis de la formation par le biais de QCM et/ou d'exercices pratiques • Questionnaire de satisfaction à chaud complété par chacun à l'issue du stage • Questionnaire d'évaluation à froid complété par chacun entre 2 et 3 mois après le stage | <ul style="list-style-type: none"> • Ateliers et exercices pratiques • Exposés à partir d'un diaporama • Échanges d'expériences |
|--|--|