



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

PROGRAMME DE FORMATION CAPSULE BUSINESS : IA 360° BUSINESS ET PRODUCTIVITE (PARCOURS PREMIUM ENTREPRISE)

OBJECTIFS :

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de comprendre, maîtriser et appliquer les usages professionnels de l'intelligence artificielle au sein de leurs missions marketing, commerciales, communicationnelles et administratives.

Le parcours repose sur trois étapes complémentaires :

- **un audit préalable** visant à analyser les besoins réels de l'entreprise, ses process internes et les cas d'usage prioritaires ;
- **une phase théorique** destinée à acquérir les compétences essentielles, les méthodes et les bonnes pratiques d'utilisation de l'IA ;
- **une phase de mise en application opérationnelle encadrée** permettant de transposer les compétences dans l'environnement réel de l'entreprise, à travers la production de livrables concrets, l'automatisation de tâches et l'optimisation des workflows internes.

L'objectif final est de renforcer la performance globale de l'entreprise, d'accompagner sa transformation digitale et de garantir un usage de l'IA conforme aux exigences éthiques, réglementaires et au RGPD.

TARIF DE LA FORMATION :

Cette formation est proposée en **forfait entreprise**, incluant les 70 heures du parcours (Bloc 1 + Bloc 2) ainsi que l'audit préalable (hors temps de formation).

Tarif forfaitaire : 19 000 € TTC (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Le forfait comprend :

- l'ingénierie pédagogique et l'audit préalable ;
- les 70h de formation (théorie + mise en application opérationnelle) ;
- les supports pédagogiques ;
- l'accompagnement individualisé ;
- les évaluations (initiale, continue, finale) ;
- l'attestation de réalisation en fin de formation.

Le financement peut être mobilisé via l'OPCO de l'entreprise selon les règles en vigueur.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.0 au 08/11/2025



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

PUBLIC CONCERNE :

Cette formation s'adresse aux professionnels souhaitant intégrer l'intelligence artificielle dans leurs missions quotidiennes afin d'améliorer leur efficacité, leur productivité et la performance globale de l'entreprise. Elle est particulièrement adaptée aux :

- **Responsables marketing, communication et acquisition**
- **Responsables commerciaux / Business developers**
- **Assistants administratifs et gestionnaires**
- **Community managers, créateurs de contenus**
- **Entrepreneurs, dirigeants de TPE/PME**
- **Collaborateurs opérationnels souhaitant automatiser leurs tâches**
- **Toute personne amenée à produire du contenu, gérer des processus internes ou interagir avec des clients**

Elle s'adresse également aux équipes souhaitant moderniser leurs pratiques, adopter des outils numériques avancés et accompagner la transformation digitale de leur organisation.

PRÉREQUIS :

- Aucune connaissance technique en IA n'est requise.
- Maîtrise basique des outils numériques (email, traitement de texte, navigation web).

MOYENS D'ENCADREMENT ET D'ACCOMPAGNEMENT :

L'accompagnement pédagogique est assuré par un formateur expert en intelligence artificielle appliquée aux domaines marketing, commerciaux, communicationnels et administratifs.

Le formateur encadre l'ensemble du parcours de formation selon trois niveaux :

- **1. Accompagnement initial**
 - Réalisation d'un audit préalable (Bloc 0) : analyse des besoins, des outils internes, des process existants et des cas d'usage réels.
 - Entretien individuel ou collectif pour identifier le niveau et les objectifs de chaque participant.
- **2. Encadrement pendant la phase théorique (Bloc 1)**
 - Apports méthodologiques, démonstrations guidées et ateliers pratiques.

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.0 au 08/11/2025



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

- Explications progressives adaptées au niveau de chaque participant.
- Assistance personnalisée lors des exercices pédagogiques.

• **3. Accompagnement opérationnel (Bloc 2)**

- Accompagnement individuel et collectif durant les mises en situation réelles.
- Suivi pas à pas sur les cas d'utilisation propres à l'entreprise.
- Aide à la production de livrables (contenus, automatisations, workflows, vidéos, documents internes).
- Corrections personnalisées, retours d'amélioration et ajustements.

• **Suivi et support**

- Assistance pédagogique durant toute la durée de la formation.
- Possibilité de poser des questions entre les sessions (selon modalités définies).
- Remise de supports, modèles et ressources exploitables.

Adaptation en cours de formation :

Le formateur ajuste en continu le rythme, les exercices, les outils utilisés et les modalités pédagogiques en fonction :

- du niveau de progression des participants ;
- des difficultés rencontrées ;
- des priorités métier identifiées lors du Bloc 0 ou émergentes durant le Bloc 2 :

Ces adaptations sont documentées dans le suivi pédagogique et intégrées dans le bilan de fin de formation.

Cet accompagnement renforcé garantit une montée en compétence progressive et une transposition directe des acquis au sein de l'entreprise.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

La formation s'appuie sur une pédagogie active, progressive et orientée résultats, combinant théorie, démonstration, pratique guidée et mise en application opérationnelle réelle.

Bloc 1 – Phase théorique (35h)

- Alternance d'apports théoriques, démonstrations guidées et exercices pratiques.
- Ateliers pédagogiques encadrés pour expérimenter les principaux outils d'IA générative (ChatGPT, outils visuels, automatisation, data).
- Études de cas issus de différents contextes professionnels (marketing, vente, communication).

Information société : Capsule Business, 55 Boulevard National 13410 Lambesc, Siret : 951 906 346 00014, APE : 70.22Z, email : contact@capsulebusiness.fr, tel : 06 67 61 25 84, site internet : capsulebusiness.fr V1.0 au 08/11/2025



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

- Mise en œuvre progressive des bonnes pratiques de prompt engineering.
- Travail collaboratif, réflexions collectives et échanges de groupe.
- Supports pédagogiques numériques accessibles en continu (guides, tutoriels, prompts, ressources).
- Évaluation continue à travers des exercices d'application et mini-productions.

Bloc 2 – Mise en application opérationnelle encadrée (35h)

- Accompagnement individualisé sur les cas réels de l'entreprise (données, contenus, process internes).
- Production de livrables concrets : contenus, visuels, vidéos, scripts commerciaux, automatisations, workflows.
- Mise en œuvre réelle d'outils IA dans les situations professionnelles des participants.
- Coaching opérationnel : corrections, ajustements, optimisation des productions.
- Sessions de co-construction pour créer les outils IA internes de l'entreprise.
- Débriefings collectifs et individuels à la fin de chaque module d'application.

Outils pédagogiques utilisés

- ChatGPT et IA génératives (texte, image, vidéo).
- Outils d'automatisation (Zapier, Make, automatisations internes).
- Tableaux de bord IA et workflows.
- Supports numériques (PDF, guides pratiques, prompts prêts à l'emploi).
- Espace partagé pour le dépôt des livrables et ressources.

Cette méthodologie garantit une montée en compétence progressive et une transposition directe des acquis dans les missions quotidiennes de l'entreprise.

OUTILS PEDAGOGIQUES :

Les outils mobilisés au cours de la formation sont sélectionnés pour favoriser l'expérimentation, l'autonomie, la collaboration et la mise en application opérationnelle dans l'environnement réel de l'entreprise.

Outils d'intelligence artificielle générative

- ChatGPT (texte, analyse, optimisation, automatisation)
- Outils IA de Microsoft (Copilot, Designer, etc.)
- IA Notion (structuration, documentation, automatisation légère)



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

- IA de génération visuelle et vidéo : Midjourney, DALL-E, Runway, Pika, HeyGen, Synthesia
- IA spécialisées prospection / communication : Fireflies, HubSpot AI, Meta Advantage+, Google Ads AI

Outils d'automatisation et de workflows *(nouvelle catégorie indispensable pour Bloc 2)*

- Make ou Zapier
- Workflows personnalisés internes à l'entreprise
- Tableaux de bord, scripts automatisés, intégrations API simplifiées

Outils collaboratifs et de gestion de projets

- Notion (gestion des ressources, suivi des productions, documentation IA)
- Google Drive (partage, coédition, dépôt des livrables)

Outils d'animation pédagogique

- Zoom ou Google Meet (selon les modalités de la formation)
- Tablettes graphiques, partage d'écran, démonstrations guidées

Ressources pédagogiques fournies

- prompts personnalisés prêts à l'emploi
- supports numériques interactifs
- tutoriels vidéo et guides pratiques
- études de cas contextualisées
- espace partagé pour le dépôt et la validation des productions IA

Ces outils permettent une montée en compétence progressive et une transposition directe dans les tâches professionnelles des participants.



Prix de la formation : **19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)**

Durée de la formation : **70h (10 jours)**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

1. **Comprendre les fondements et les enjeux de l'intelligence artificielle** dans les domaines du marketing, de la communication et du développement commercial, ainsi que ses impacts sur les pratiques professionnelles.
2. **Identifier les opportunités d'intégration de l'IA** dans les processus marketing, commerciaux, communicationnels et administratifs, en évaluant les bénéfices, limites et risques associés.
3. **Élaborer une stratégie d'intégration de l'IA** adaptée à leur organisation : définition des objectifs, plan d'action, KPI, calendrier de déploiement et allocation des ressources.
4. **Exploiter les outils d'IA générative** (ChatGPT, Midjourney, DALL-E, Notion AI, etc.) pour produire des contenus textuels, visuels et vidéo à fort impact, optimisés selon les cibles et les canaux de diffusion.
5. **Automatiser et piloter les actions marketing et commerciales** grâce à l'IA : segmentation, prospection, nurturing, reporting et suivi de la performance.
6. **Utiliser l'IA comme levier d'aide à la décision** en analysant les données et en générant des tableaux de bord automatisés pour le pilotage de la performance.
7. **Développer la performance commerciale** par l'optimisation des processus de prospection, la qualification des leads, la préparation des rendez-vous et la simulation d'entretiens assistés par IA.
8. **Analyser leurs processus administratifs et identifier les tâches répétitives** pouvant être automatisées à l'aide de l'intelligence artificielle, afin d'améliorer leur efficacité quotidienne.
9. **Mettre en œuvre des outils d'IA générative et de planification intelligente** (ChatGPT, Copilot, Notion AI, Gemini, etc.) pour automatiser la création, la synthèse et la diffusion de documents professionnels.
10. **Générer automatiquement des rapports, comptes rendus et communications internes** en exploitant des prompts précis et adaptés aux différents contextes professionnels.
11. **Organiser et planifier les activités administratives** (agendas, priorités, rappels, gestion des mails) grâce à des solutions d'IA intégrées et personnalisées.
12. **Automatiser la gestion des flux d'informations et de communication** pour renforcer la réactivité, la traçabilité et la qualité de traitement des demandes.
13. **Concevoir une charte d'usage interne de l'intelligence artificielle**, garantissant la transparence, la fiabilité et la conformité des pratiques IA au sein de l'organisation.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

Les objectifs pédagogiques et compétences visées restent strictement identiques à ceux définis ci-dessus.

Afin de renforcer leur appropriation, la formation inclut une phase supplémentaire de mise en application opérationnelle encadrée (35h).

Cette phase permet aux participants :

- de transposer les compétences acquises dans les situations réelles de travail,
- de produire des livrables professionnels adaptés aux besoins de l'entreprise (workflows, contenus, automatisations, supports, tableaux de bord, scripts),
- d'optimiser leurs pratiques internes grâce à l'accompagnement individualisé du formateur.

Cette démarche garantit une montée en compétence complète et un déploiement effectif des usages IA au sein de l'entreprise.

LIEU DE FORMATION :

- La formation peut être réalisée :
 - **en présentiel**, au sein des locaux de l'entreprise cliente ou dans toute salle adaptée à l'accueil du groupe ;
 - **en distanciel**, via visioconférence (Zoom ou Google Meet), avec partage d'écran et accompagnement en temps réel ;
 - **ou en format hybride**, combinant présentiel et distanciel selon les besoins de l'organisation.

DURÉE DE LA FORMATION :

Durée : 10 jours complets, soit 70 heures de formation.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES :

Inscription via notre convention de formation : au minimum 5 jours avant le démarrage de la session

CONTACT :

Téléphone : 06 67 61 25 84

Mail : contact@capsulebusiness.fr



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

ACCESSIBILITE :

Conformément à la loi du 11 février 2005, la formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Si besoin, des adaptations pédagogiques, techniques ou organisationnelles peuvent être mises en place après un entretien préalable avec le référent handicap. Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap ; « Harold Lecourt » au 06 67 61 25 84.

PROGRAMME :

Structure du programme

Le parcours complet est structuré en trois blocs complémentaires :

• Bloc 0 – Audit préalable réalisé en amont de la formation. (hors temps de formation)

Objectif : analyser les besoins réels de l'entreprise, ses process internes et ses priorités afin d'adapter la formation et de définir les cas d'usage IA qui seront traités dans la mise en application opérationnelle.

Contenus :

- Entretien de cadrage avec la direction ou le référent projet
- Analyse des process marketing, commerciaux, communicationnels et administratifs
- Identification des tâches automatisables et des cas d'usage IA prioritaires
- Cartographie des outils déjà en place (CRM, marketing, administratif)
- Analyse du niveau des participants
- Définition des objectifs opérationnels du Bloc 2

Modalités :

- Entretien en présentiel ou distanciel. Lors de l'audit préalable (Bloc 0), un entretien est réalisé afin d'identifier les besoins spécifiques des participants et d'adapter les modalités pédagogiques si nécessaire.
- Réalisé avant le démarrage des 70h de formation
- Permet de personnaliser le parcours en fonction du contexte de l'entreprise



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

Justification Capsule Business :

Ce bloc permet d'adapter la formation à la réalité de l'entreprise et de préparer la mise en application opérationnelle sur des cas concrets.

• Bloc 1 – Formation théorique et ateliers pédagogiques (35h)

Objectif du Bloc 1 :

Acquérir l'ensemble des compétences nécessaires pour comprendre, maîtriser et utiliser l'intelligence artificielle dans les domaines du marketing, du commerce, de la communication et de la gestion administrative.

Ce bloc constitue le socle pédagogique du parcours et prépare les participants à la mise en application opérationnelle du Bloc 2.

Approche pédagogique :

Le Bloc 1 combine apports théoriques, démonstrations guidées, études de cas et ateliers pratiques encadrés.

Les participants expérimentent progressivement les outils IA, les techniques de prompt engineering et les méthodologies de travail assistées par IA.

Organisation du Bloc 1 :

Ce bloc est structuré en modules correspondant à chaque compétence du référentiel (C1 à C15).

Chaque module inclut :

- apports conceptuels ;
- démonstrations d'outils IA ;
- ateliers pratiques encadrés ;
- mini-projets ou exercices d'application ;
- débriefings et ajustements personnalisés.

Modalités :

Le Bloc 1 peut être réalisé en présentiel ou en distanciel synchrone (visioconférence).

Durée totale : **35 heures**.

Lien avec le Bloc 2 :

Les ateliers du Bloc 1 permettent d'acquérir les compétences essentielles et de s'entraîner sur des cas pédagogiques.

La mise en application opérationnelle sur les données et process réels de l'entreprise sera effectuée dans le Bloc 2.



Prix de la formation : **19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)**

Durée de la formation : **70h (10 jours)**

REFERENTIEL DE COMPETENCES	PROGRAMME DE FORMATION PARTENAIRE (Contenu découpé en sessions / modules)	DURÉES DES MODULES ET MODALITÉS (Présentiel, distanciel synchrone, e-learning)
C1. Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses processus marketing et communication , au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes de production et d'optimisation, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en identifiant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations adaptées à l'entreprise tout en évaluant les dérives possibles.	Module 1 : Comprendre l'impact de l'IA sur le marketing et la communication - Panorama des technologies IA appliquées au marketing et à la communication. - Identification des cas d'usage : prospection, segmentation, emailing, ciblage, content marketing, etc. - Benchmark des outils du marché et présentation de leur intérêt dans l'activité marketing et communication. (ChatGPT, Midjourney, DALL-E, Jasper, Notion AI, etc.). - Compréhension du prompt engineering et de son intérêt pour créer des prompts permettant la performance dans l'activité marketing et communication. - Atelier pratique : cartographie des opportunités IA selon le secteur d'activité du participant.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Analyse des usages possibles selon le secteur d'activité et identification des outils pertinents.
C2. Élaborer un plan d'action pour l'intégration de l'IA dans la conception et l'optimisation de ses actions marketing et communication s'appuyant sur les résultats de son analyse et sur les ressources	Module 2 : Élaborer une stratégie marketing intégrant l'IA - Création d'outils liés à l'activité, spécifiquement paramétrés pour optimiser l'efficacité dans les domaines du marketing et de la communication.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Construction d'un plan stratégique complet intégrant les KPI et la planification IA.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

disponibles, en sélectionnant les solutions IA adaptées, en définissant un calendrier de mise en œuvre et des indicateurs de performance, et en intégrant une politique de gestion des risques liés et d'accessibilité de ses contenus aux personnes en situation de handicap, en vue d'assurer une implémentation efficace et responsable.	- Construction d'un plan d'action IA : objectifs, KPI et ressources nécessaires. - Définition des cibles, messages et canaux IA-compatibles. - Intégration de l'IA dans la stratégie de contenu et d'acquisition (Inbound/Outbound). - Intégration de l'IA dans la création de contenus marketing et communication (études de marché, création de visuels, élaboration de stratégies à partir des données injectées dans l'outil...). - Atelier pratique : conception d'un plan marketing intégrant l'IA.	
C3. Créer des contenus marketing textuels et image avec l'IA générative , en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les objectifs visés (optimisation SEO, engagement, attractivité, visibilité...) et en les optimisant pour les supports de diffusion et publics visés (taille, résolution, message...), afin d'améliorer l'efficacité de ses campagnes de communication.	Module 3 : Produire des contenus textuels et visuels avec l'IA générative - Rédaction automatisée : prompts marketing et storytelling de marque. - Création de prompts optimisés pour la réalisation de tâches marketing telles que le SEO, la définition de la stratégie et la mise en œuvre des actions opérationnelles. - Création de visuels : identité graphique, visuels publicitaires, bannières, carrousels, etc. - Automatisation du calendrier éditorial avec IA (Notion, ChatGPT, Airtable, etc.). - Atelier pratique : production d'une campagne complète (visuel + texte) avec IA.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h30 Justification Capsule Business : Production complète de supports de communication IA via prompts et outils visuels.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

	- Processus itératif : utilisation des outils, mise en pratique et ajustement des résultats afin de révéler tout le potentiel des processus et des prompts mis en place. - Méthode de création de GPTs adaptés à l'activité marketing et communication.	
C4. Produire des vidéos personnalisées avec l'IA , en s'appuyant sur les technologies IA de génération et de montage de vidéo et de sons, en les scénarisant avec l'aide de l'IA générative, et en adaptant le format au support cible (réseau social, plateforme, site...), en vue de renforcer l'impact et l'engagement des campagnes.	Module 4 : Produire des vidéos marketing avec l'IA - Découverte des outils IA de génération vidéo (Synthesia, Veo2, HeyGen, Pika, Runway, etc.). - Création de vidéos personnalisées à partir de scripts et visuels générés. - Adaptation du format selon les plateformes (TikTok, YouTube, LinkedIn Ads, etc.). - Atelier pratique : création d'une vidéo promotionnelle IA-ready.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h30 Justification Capsule Business : Réalisation d'une vidéo promotionnelle IA avec scénarisation et personnalisation.
C5. Optimiser ses campagnes marketing et communication avec l'IA , à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en ciblant les audiences à partir d'une base massive de données démographiques et comportementales et en créant ses	Module 5 : Piloter et optimiser ses campagnes marketing grâce à l'IA - Outils IA pour l'analyse de performance (Google Ads AI, Meta Advantage+, HubSpot IA, etc.). - Automatisation des campagnes : email, segmentation, scoring et retargeting. (Utilisation de Notion AI et	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Suivi des performances et automatisation des campagnes IA multi-canaux.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

personae, en personnalisant ses contenus à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue d'accroître la performance commerciale de l'entreprise.	Hubspot AI) - Reporting et data visualisation automatisés. - Atelier pratique : création d'un tableau de bord IA et simulation de campagne optimisée.	
C6. Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales , au regard des besoins spécifiques de son organisation en termes d'approche et de développement, en s'appuyant sur les principes et possibilités de ces technologies, et en évaluant les risques et enjeux éthiques et réglementaires, afin de déterminer les intégrations adaptées à son contexte professionnel tout en respectant le cadre éthique et réglementaire en vigueur.	Module 6 : Introduction à l'intelligence artificielle appliquée à la vente : - Comprendre les fondements de l'intelligence artificielle appliquée au commerce. - Paramétrer les outils IA à l'activité commerciale. - Les appliquer les bases du prompt engineering dans l'activité commerciale. - Identifier les cas d'usage pertinents selon les métiers (prospection, suivi, reporting, fidélisation). - Découverte des outils d'IA générative utiles à la vente (ChatGPT, Copilot, Notion AI, Fireflies...). Atelier pratique : cartographier les tâches commerciales pouvant être automatisées.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Les participants identifient les processus commerciaux automatisables et réalisent une cartographie IA de leur activité.



Prix de la formation : **19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)**

Durée de la formation : **70h (10 jours)**

C7. Créer des supports commerciaux avec l'IA générative , en rédigeant des prompts précis et adaptés, en s'appuyant sur les outils IA et techniques spécialisés selon les productions visées (plaquettes, posts, slides...) et en les optimisant pour les supports de diffusion et publics cibles (taille, résolution, message...) tout en les rendant accessibles aux personnes en situation de handicap, afin d'améliorer l'efficacité de ses actions commerciales.	Module 7 : Prospection commerciale automatisée et qualification des leads : - Générer automatiquement des messages de prospection personnalisés grâce à l'IA. - Identifier et segmenter les prospects via des outils d'enrichissement IA (ex : HubSpot AI). - Automatiser la prise de contact et le suivi par séquences conversationnelles. - Étude de cas : mise en place d'un tunnel de prospection semi-automatisé.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Application directe d'outils IA de prospection et de qualification de leads, création de séquences automatisées.
C8. Réaliser une prospection assistée par IA , à travers les outils spécifiques d'analyse, d'automatisation et d'acquisition IA, en créant un ICP (profil client idéal) affiné, en optimisant et en personnalisant ses prises de contact à grande échelle, en automatisant sa génération de leads et ses campagnes de prospection, en vue de générer des rendez-vous plus qualifiés tout en réduisant le temps et les efforts investis.	Module 8 : Personnalisation de la relation client et argumentaire assisté par IA : - Construire un argumentaire de vente personnalisé à partir de données client. (Utilisation de Notion IA comme back office IA) - Utiliser des outils IA pour rédiger des e-mails de relance, des propositions commerciales et des scripts d'appel sur mesure. - Atelier pratique : création d'un persona client via IA et adaptation de la stratégie d'approche.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Utilisation d'outils d'analyse prédictive et de tableaux de bord automatisés pour suivre la performance.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

	Création de GPTs entièrement personnalisés à l'activité commerciale permettant l'automatisation du contenu lié à l'activité commerciale	
C9. Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA, en s'appuyant sur les outils IA d'analyse prédictive et en y intégrant des frameworks spécifiques (de type BATNA, ZOPA...), en préparant son discours et ses propositions selon les analyses produites, en générant des aides à la vente ultraciblée, et en simulant ses rendez-vous avec une IA dans une situation de vente reconstituée, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.	Module 9 : Pilotage et suivi de la performance commerciale avec l'IA : - Créer des tableaux de bord de performance automatisés (Google Sheets AI, Notion IA). - Analyser les indicateurs clés avec l'ia (taux de conversion, panier moyen, churn...). - Identifier les signaux faibles de performance grâce aux suggestions d'IA prédictive. - Atelier pratique : simulation de pilotage en temps réel avec IA intégrée à un CRM.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Utilisation d'outils d'analyse prédictive et de tableaux de bord automatisés pour suivre la performance.
C10. Optimiser ses processus de vente avec l'IA, à travers son utilisation en tant qu'assistant virtuel pour générer des plans de compte, transcrire et analyser des conversations, synthétiser automatiquement des rapports d'entretiens, et planifier son suivi	Module 10 : Automatisation des processus commerciaux avec IA - Utiliser les outils d'assistants IA pour générer des plans de compte, synthétiser des entretiens et planifier des relances. - Découvrir les fonctionnalités IA de transcription automatique et d'analyse conversationnelle (Fireflies, Otter.ai, HubSpot AI, Copilot).	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Ce module permet aux participants de développer une maîtrise concrète de l'automatisation des processus commerciaux grâce à l'intelligence artificielle.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.	- Générer des rapports d'entretien et des suivis automatisés dans un CRM IA. Atelier : simulation d'un entretien client et génération automatique du compte rendu et du plan d'action.	
C11. Evaluer les applications potentielles de l'IA sur ses tâches récurrentes et à plus faible valeur ajoutée , en identifiant les processus concernés, en s'appuyant sur les principes et possibilités des technologies IA tout en repérant leurs avantages et limites, afin de sélectionner les solutions IA permettant de gagner en efficacité et en productivité.	Module 11 : Identifier les leviers d'efficacité administrative grâce à l'IA - Introduction à l'IA et à ses applications dans la gestion administrative. - Cartographie des tâches répétitives et chronophages pouvant être automatisées. - Initiation au prompt engineering compréhension et utilisation du potentiel des LLM dans la gestion administrative. - Paramétrer les outils IA à l'activité de gestion administrative - Découverte et prise en main d'outils IA pour la rédaction, la synthèse et l'organisation (ChatGPT, Notion AI, Gemini, Copilot). - Atelier pratique : audit des processus internes pour identifier les gains de productivité possibles. (cas fictif ou réel en fonction de la situation professionnelle du stagiaire et de ses attentes)	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h30 Justification Capsule Business : Les participants réalisent un audit de leurs processus administratifs et découvrent les outils IA applicables à leur environnement.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

C12. Générer des rapports, comptes-rendus, analyses et synthèses avec l'IA , sur la base de données textuelles ou audios, en personnalisant et en exploitant les fonctionnalités de solutions IA générative et de transcription automatique, en y intégrant des prompts précis, contextualisés et testés pour chaque type de livrable à produire, et en l'alimentant avec des exemples de résultat attendus, afin d'améliorer la qualité des informations fournies aux parties prenantes et de faciliter le processus décisionnel.	Module 12 : Automatiser la production, la planification et la gestion des flux d'informations - Génération automatique de comptes rendus, rapports et mails professionnels avec l'IA. - Planification intelligente : gestion des agendas, priorités et tâches via IA. - Automatisation de la communication interne et du suivi des demandes clients (IA intégrée à Gmail, Outlook, Slack, etc.). - Création de GTPs pour automatisation de la gestion administrative Atelier pratique : création d'un workflow d'automatisation administrative.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00. Compétences : C12, C13, C14 Justification Capsule Business : Atelier de génération automatique de documents administratifs et rapports à partir de prompts IA.
C13. Optimiser la planification et la gestion des agendas avec l'IA , en exploitant les fonctionnalités de solutions IA spécifiques, en identifiant et en configurant les objectifs, données à synchroniser, variables, contraintes et critères de priorités, et en alimentant la solution IA avec des données historiques pour améliorer	Module 12 : Automatiser la production, la planification et la gestion des flux d'informations - Génération automatique de comptes rendus, rapports et mails professionnels avec l'IA. - Planification intelligente : gestion des agendas, priorités et tâches via IA. - Automatisation de la communication interne et du suivi des demandes clients (IA intégrée à Gmail, Outlook, Slack, etc.).	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : Durée module 12 (3h00). Justification Capsule Business : Utilisation d'outils IA de planification intelligente (calendriers, priorisation des tâches, rappels automatiques).



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

ses performances, afin de renforcer l'agilité et l'efficacité organisationnelles.	- Création de GTPs pour automatisation de la gestion administrative Atelier pratique : création d'un workflow d'automatisation administrative.	
C14. Automatiser la gestion de l'information et de la communication avec l'IA , en exploitant les fonctionnalités de solutions IA spécifiques, en configurant les règles de tri, de classification, de détection des urgences, et en générant des réponses prédictives, pré-rédigées ou personnalisées, afin d'améliorer la réactivité et la qualité de traitement.	Module 12 : Automatiser la production, la planification et la gestion des flux d'informations - Génération automatique de comptes rendus, rapports et mails professionnels avec l'IA. - Planification intelligente : gestion des agendas, priorités et tâches via IA. - Automatisation de la communication interne et du suivi des demandes clients (IA intégrée à Gmail, Outlook, Slack, etc.). Atelier pratique : création d'un workflow d'automatisation administrative.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : Durée module 12 (3h00). Justification Capsule Business : Simulation d'automatisation de mails, relances et gestion de flux internes avec IA connectée.
C15. Inscrire son utilisation de l'IA dans une démarche qualité et responsable , en exécutant des protocoles de vérification et d'ajustement des contenus générés par l'IA tout en veillant à les rendre accessibles aux destinataires en situation de handicap, et en appliquant les bonnes pratiques en	Module 13 : Sécuriser, encadrer et valoriser les usages responsables de l'IA - Comprendre les enjeux éthiques et la conformité RGPD liés à l'utilisation de l'IA. - Identifier les risques de fuite de données et adopter les bonnes pratiques de sécurité.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 1h30 Justification Capsule Business : Sensibilisation RGPD, charte IA, et atelier de conformité.



Prix de la formation : **19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)**

Durée de la formation : **70h (10 jours)**

matière de protection des données et d'usage éthique de l'IA, afin d'en assurer une exploitation fiable, sécurisée et inclusive.	- Définir une charte interne d'usage de l'IA responsable.	
---	---	--

Bloc 2 — Mise en application opérationnelle encadrée (35 heures)

Objectif général du Bloc 2

Transposer les compétences acquises dans le Bloc 1 dans l'environnement réel de l'entreprise, à travers la production de livrables concrets, la mise en place d'automatisations, l'optimisation de processus internes et l'accompagnement individualisé des participants. Le Bloc 2 mobilise l'ensemble des compétences acquises dans le Bloc 1 (C1 à C15) et permet leur transposition opérationnelle dans l'environnement réel de l'entreprise, à travers la production de livrables professionnels et la mise en place de workflows et automatisations contextualisées.

Le Bloc 2 permet aux participants de travailler **exclusivement sur les données, outils, problématiques et missions réelles** de leur entreprise.

Contenu du BLOC 2 :

Module 1 : Application IA marketing & communication (7h)

Objectifs :

- Produire des contenus réels pour l'entreprise
- Déployer l'IA sur les missions marketing courantes
- Optimiser la communication existante

Travaux réalisés :

- Création de contenus textuels et visuels (posts, pages, campagnes, scripts vidéos)
- Optimisation de la stratégie éditoriale actuelle
- Construction d'un calendrier éditorial IA sur 30 jours
- Amélioration des contenus existants via l'IA

Livrables possibles :

- posts LinkedIn / Facebook / Instagram
- visuels marketing
- scripts vidéo
- pages de vente / pages web
- calendrier éditorial réel

Module 2 : Application IA aux actions commerciales & prospection (7h)

Objectifs :

- Déployer l'IA dans les missions commerciales réelles
- Automatiser la prospection
- Améliorer la performance et le suivi des leads

Travaux réalisés :

- Création de séquences de prospection (email, LinkedIn, SMS)
- Construction d'argumentaires et scripts adaptés aux personas réels
- Production d'un tunnel de prospection semi-automatisé
- Déploiement d'un tableau de bord IA de performance commerciale

Livrables possibles :

- séquences d'emails réels



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

- scripts téléphoniques
- messages LinkedIn personnalisés
- tableaux de bord IA

Module 3 : Mise en application IA sur les tâches administratives (7h)

Objectifs :

- Automatiser les tâches répétitives
- Fluidifier les échanges internes
- Réduire la charge administrative

Travaux réalisés :

- Génération automatique de comptes rendus / rapports réels
- Automatisation d'emails courants
- Gestion intelligente des agendas et priorités
- Création d'assistants IA internes (GPTs personnalisés) pour l'administratif

Livrables possibles :

- modèles automatisés
- assistants IA internes
- workflows internes
- comptes rendus / rapports IA

Module A4 — Automatisation avancée & création de workflows (7h)

Objectifs :

- Connecter les outils internes
- Automatiser les process
- Optimiser la chaîne de valeur interne



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

Travaux réalisés :

- création de scénarios Make / Zapier
- automatisation du traitement des leads
- automatisation du traitement des demandes clients
- intégration des CRM / agendas / emails / Notion
- tests de bout en bout des workflows

Livrables possibles :

- automatisations en production
- workflows documentés
- connecteurs IA

Module 5 : Synthèse, livrables finaux & plan d'action IA (7h)

Objectifs :

- Finaliser les productions réelles
- Préparer la continuité opérationnelle
- Ancrer durablement l'usage de l'IA

Travaux réalisés :

- finalisation des livrables créés dans les modules A1 à A4
- consolidation de la feuille de route IA (30 / 60 / 90 jours)
- formalisation des procédures internes IA
- évaluation des compétences en situation réelle
- préconisations stratégiques pour l'entreprise

Livrables possibles :

- kit IA complet (marketing, commercial, admin)
- workflows finalisés
- feuille de route IA de l'entreprise
- documentation interne



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

Ce bloc garantit une transposition directe des compétences dans les situations professionnelles des participants.

Il permet la production de livrables concrets, l'automatisation de tâches réelles et la construction de workflows directement intégrables dans les process internes de l'entreprise.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

Modalités d'évaluation :

- Évaluation initiale : questionnaire de positionnement et analyse des besoins (Bloc 0).
- Évaluation continue : exercices pratiques, ateliers supervisés, retours individualisés.
- Évaluation finale : réalisation d'un livrable professionnel (marketing, commercial ou administratif) évalué à l'aide d'une grille critériée.
- Attestation de réalisation : remise en fin de parcours, conditionnée à l'assiduité.

Modalités de suivi de l'assiduité :

- Feuilles d'émargement (présentiel) ou relevés automatiques de connexion / captures-temps (distanciel).
- Suivi individualisé par le formateur tout au long du parcours.
- Bilan pédagogique individuel en fin de formation.

Évaluation des acquis :

- Évaluation initiale : questionnaire & entretien.
- Évaluation continue : exercices, ateliers, mini-projets.
- Évaluation finale : réalisation d'un livrable professionnel évalué selon une grille critériée portant sur :
 - pertinence des prompts,
 - qualité de production IA,
 - cohérence stratégique,
 - autonomie d'utilisation des outils IA,
 - mise en place d'automatisations.

Une **attestation de compétences** est remise à l'issue de la formation.



Prix de la formation : 19 000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 70h (10 jours)

Satisfaction :

À la fin de la formation, chaque participant remplit un questionnaire de satisfaction portant sur :

- qualité du contenu ;
- acquisition des compétences ;
- qualité de l'accompagnement ;
- outils mobilisés ;
- atteinte des objectifs.

Les résultats sont analysés mensuellement afin d'identifier les axes d'amélioration.

SUPPORTS FOURNIS :

Support de formation en version numérique.

RECLAMATIONS :

Toute réclamation peut être adressée au référent qualité de Capsule Business à l'adresse suivante : contact@capsule-business.fr.

Une réponse est apportée sous 72 heures.

Toutes les réclamations sont enregistrées dans un registre dédié et donnent lieu, si nécessaire, à des actions correctives.

DATES :

NOUS CONSULTER

Contactez-nous pour plus d'informations ou pour adapter cette formation à vos besoins spécifiques !