



Capsule Business

BROCHURE 2026

IA 360° BUSINESS & PRODUCTIVITÉ

**INTÉGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS VOTRE ENTREPRISE
POUR AMÉLIORER VOTRE ORGANISATION ET VOTRE PERFORMANCE.**

Téléphone : 06 67 61 25 84

Mail : contact@capsulebusiness.fr

IA 360° BUSINESS & PRODUCTIVITÉ

Cette formation permet aux entreprises de comprendre comment utiliser l'intelligence artificielle pour :

- **Automatiser** certaines tâches
- **Optimiser** leurs **processus** internes
- **Améliorer** leur **efficacité opérationnelle**
- **Faciliter** la prise de décision

UNE APPROCHE BASÉE SUR VOS ENJEUX

Avant chaque formation, nous envoyons aux participants un questionnaire d'analyse afin d'identifier :

- Leur secteur d'activité
- Leurs objectifs
- Leurs processus internes
- Leurs outils actuels
- Leurs enjeux économiques et stratégiques

À partir de ces informations, nous concevons un support de formation adapté à l'entreprise.

Les exercices et cas pratiques sont directement liés à l'activité des participants.

UNE FORMATION CONSTRUITE À PARTIR DE VOTRE ACTIVITÉ

Les compétences enseignées restent les mêmes pour tous les participants, mais leur mise en application est adaptée à leur environnement professionnel.

Pendant la formation, les participants travaillent sur :

- Leurs processus internes
- Leurs documents professionnels
- Leurs missions quotidiennes
- Leurs actions marketing et commerciales

L'objectif est que les résultats obtenus soient directement applicables dans l'entreprise.

UNE BIBLIOTHÈQUE DE PROMPTS CONÇUE POUR VOTRE ENTREPRISE

Dans le cadre de la préparation de la formation, Capsule Business conçoit une série de prompts adaptés à l'activité de votre entreprise.



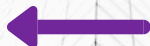
Ces prompts sont élaborés à partir :

- De votre secteur d'activité
- Des missions de vos équipes
- De vos processus internes
- De vos objectifs.



Les participants apprennent à :

- Les comprendre
- Les utiliser dans leurs missions
- Les améliorer
- Les adapter à leurs besoins.



Ces prompts servent de base de travail pendant la formation.



A l'issue de la formation, les stagiaires repartent avec :

- La banque de prompts utilisée pendant la formation
- Des prompts adaptés à leur activité
- Des modèles réutilisables dans leurs missions quotidiennes
- Une méthodologie pour créer de nouveaux prompts

Cette bibliothèque constitue une base opérationnelle directement exploitable dans l'entreprise.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE TRANSFORME LES ENTREPRISES

Aujourd'hui, l'intelligence artificielle permet aux organisations :

- D'automatiser certaines tâches
- D'améliorer la gestion de l'information
- D'optimiser l'organisation interne
- D'analyser les performances

Les entreprises qui intègrent ces technologies gagnent en efficacité et en compétitivité.

LES DÉFIS RENCONTRÉS PAR LES ENTREPRISES

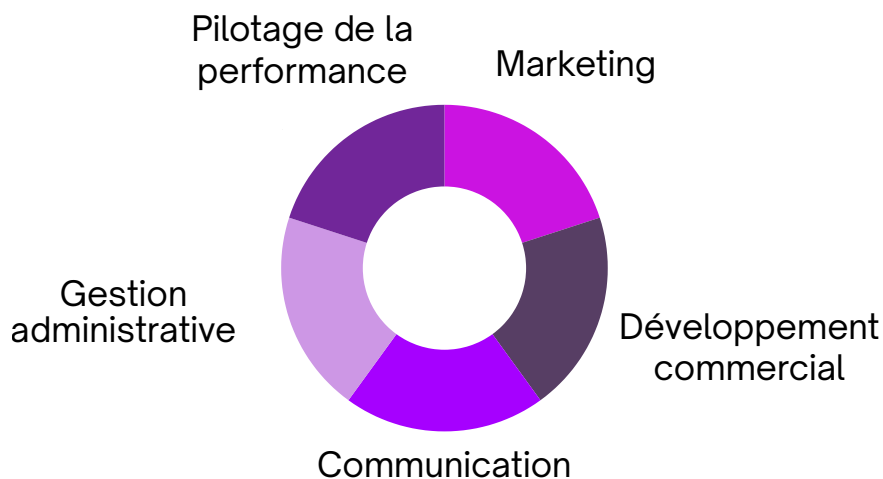
Dans de nombreuses structures :

- Certaines tâches restent très chronophages
- Les processus sont parfois peu optimisés
- Les outils existants sont sous-exploités
- La circulation de l'information peut être améliorée

L'intelligence artificielle offre aujourd'hui des solutions concrètes pour répondre à ces enjeux.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation permet d'apprendre à utiliser l'intelligence artificielle dans plusieurs domaines :



MARKETING ET DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

Les participants apprennent à :

- Produire du contenu avec l'IA
- Automatiser certaines actions marketing
- Améliorer la prospection commerciale
- Analyser leurs performances

Ces outils permettent d'augmenter l'efficacité des équipes.

AUTOMATISATION DES TÂCHES ADMINISTRATIVES

L'intelligence artificielle permet notamment de :

- Générer des comptes rendus
- Produire des rapports
- Organiser les informations
- Automatiser certains échanges

Les équipes gagnent ainsi un temps précieux au quotidien.

LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

À l'issue de la formation, les participants sauront :

- Identifier les usages de l'IA dans leur entreprise
- Automatiser certaines tâches
- Optimiser leurs processus internes
- Améliorer leur performance globale

LES OUTILS UTILISÉS

Les participants découvrent et utilisent différents outils d'intelligence artificielle :

✓ ChatGPT

✓ Notion AI

✓ Runway

✓ Microsoft Copilot

✓ HubSpot AI

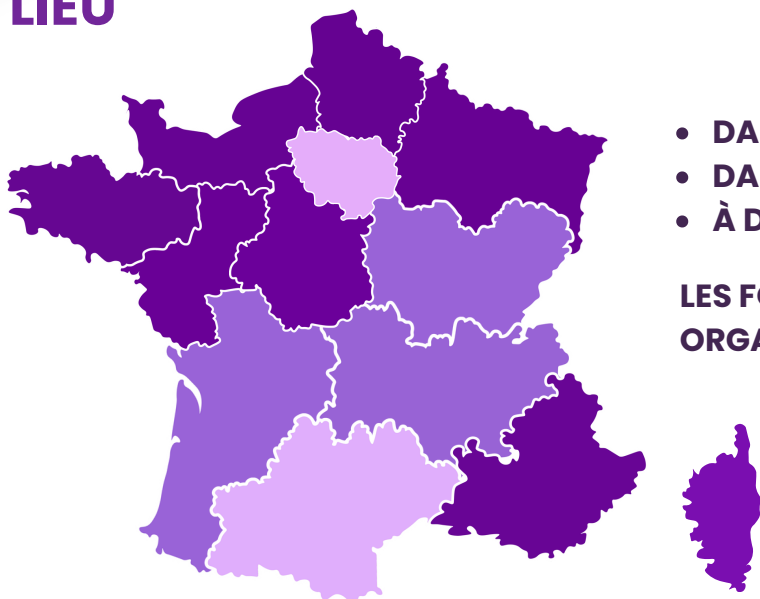
✓ Synthesia

✓ Midjourney

✓ Fireflies

✓ DALL·E

LIEU



- DANS VOTRE ENTREPRISE
- DANS LES LOCAUX CAPSULE BUSINESS
- À DISTANCE

LES FORMATIONS PEUVENT ÊTRE ORGANISÉES PARTOUT EN FRANCE

INFORMATIONS ET CONTACT

Durée : 5 jours — 35 heures

Téléphone : 06 67 61 25 84

Tarif : 6 000 € HT

Mail : contact@capsulebusiness.fr

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des catégories d'actions suivantes :

Actions de formation



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

PROGRAMME DE FORMATION CAPSULE BUSINESS : IA 360° BUSINESS ET PRODUCTIVITE

OBJECTIFS :

Cette formation explore le potentiel de l'intelligence artificielle dans les domaines du marketing, du développement commercial, de la communication et de la gestion administrative. À travers une approche complète et accessible, les participants découvrent comment intégrer l'IA dans leurs pratiques professionnelles pour renforcer la performance globale de l'entreprise, optimiser les actions stratégiques et opérationnelles, automatiser les processus internes, et accompagner la transformation digitale des organisations dans une démarche éthique, responsable et conforme au RGPD.

PUBLIC CONCERNE :

Cette formation s'adresse aux **professionnels du marketing, du développement commercial, de la communication et des fonctions administratives** souhaitant comprendre et exploiter le potentiel de l'intelligence artificielle dans leurs activités quotidiennes.

Elle est également ouverte aux **managers, dirigeants, entrepreneurs, responsables d'équipe et collaborateurs administratifs** désireux d'acquérir une **vision globale et transversale** des usages de l'IA pour **optimiser la performance, la productivité et la stratégie d'entreprise**.

Le programme offre une approche équilibrée entre **stratégie, opérationnalité et automatisation**, permettant à chaque participant de **développer des compétences concrètes** applicables à son domaine (marketing, commercial, communication, gestion administrative ou pilot

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 :

La formation est animée par un **formateur consultant en IA appliquée au marketing, à la communication et au développement commercial**, garantissant un accompagnement technique et stratégique tout au long du parcours.



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

Un **accompagnement individualisé** :

- **Encadrement permanent par le formateur**, garantissant la compréhension et la bonne utilisation des outils IA sur chaque module (création de contenu, automatisation, analyse de performance).
- **Accompagnement individualisé** dans la réalisation des cas pratiques (campagnes, messages IA, visuels, tableaux de bord).
- **Suivi en temps réel** des productions et ajustement selon le profil du participant.
- **Plateforme numérique collaborative** : accès aux supports, vidéos tutorielles, prompts prêts à l'emploi et documents de référence.

CAPACITÉ D'ACCUEIL / TAILLE DU GROUPE :

Dans le cadre de notre démarche qualité et afin de garantir un accompagnement optimal, nos formations sont limitées à **4 participants maximum en simultanément**. Au-delà, plusieurs groupes sont constitués. Le tarif s'applique **par groupe**.

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES :

- **Alternance de théorie et de mise en pratique** pour ancrer les apprentissages dans des situations professionnelles concrètes.
- **Études de cas réels** issus d'entreprises variées (marketing, vente, communication) pour comprendre l'impact opérationnel de l'IA.
- **Ateliers pratiques encadrés** : utilisation d'outils d'IA générative (ChatGPT, outils visuels, data, automatisation) selon les besoins des participants.
- **Démonstrations guidées** des meilleures pratiques et scénarios d'intégration de l'IA dans les stratégies marketing et commerciales.
- **Travail collaboratif et échanges de groupe** pour stimuler la réflexion stratégique et la créativité collective.
- **Supports pédagogiques numériques** (documents, ressources, tutoriels, prompts prêts à l'emploi) accessibles tout au long de la formation.
- **Évaluation continue** à travers des exercices pratiques et une mise en situation finale autour d'un projet concret.
- Utilisation d'outils IA génératifs comme ChatGPT pour la prospection, la communication et la négociation.
- Exercices d'application individuelle et mises en situation réelles.
- Débriefings et échanges collectifs à chaque fin de module.



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

OUTILS PÉDAGOGIQUES :

Les outils pédagogiques mobilisés au cours de la formation sont sélectionnés pour favoriser **l'expérimentation directe, la collaboration et la mise en pratique opérationnelle** des compétences visées.

Outils numériques et logiciels utilisés :

- **Outils d'intelligence artificielle générative** : ChatGPT, Microsoft Copilot, Notion AI, Jasper, Midjourney, DALL·E, Fireflies, Synthesia, HeyGen, Runway, Pika, Veo2, HubSpot AI, Google Ads AI, Meta Advantage+, etc.
- **Outils de collaboration et de gestion de projets** : Notion, Google Drive.
- **Outils de visioconférence et d'animation pédagogique** : Zoom ou Google Meet.
- **Ressources pédagogiques numériques** : supports interactifs, prompts personnalisés, études de cas contextualisées, fiches pratiques téléchargeables.
- **Espaces partagés** : plateforme d'échange de ressources et espace de dépôt des productions IA réalisées pendant les ateliers.

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.

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 : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

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.

LIEU DE FORMATION :

- En présentiel au sein des entreprises clientes.
- Des locaux peuvent être mis à disposition par Capsule Business si nécessaire.

DURÉE DE LA FORMATION :

Durée : 5 jours complets, soit 35 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 :

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 : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

Téléphone : 06 67 61 25 84

Mail : contact@capsulebusiness.fr

ACCESSIBILITE :

Si vous êtes en situation de handicap, contactez notre référent handicap ; « Harold Lecourt » au 06 67 61 25 84

PROGRAMME :

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	Module 1 : Comprendre l'impact de l'IA sur le marketing et la communication <ul style="list-style-type: none">- 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.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Analyse des usages possibles selon le secteur d'activité et identification des outils pertinents.



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

l'entreprise tout en évaluant les dérives possibles.	<ul style="list-style-type: none">- Atelier pratique : cartographie des opportunités IA selon le secteur d'activité du participant.	
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 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.	Module 2 : Élaborer une stratégie marketing intégrant l'IA <ul style="list-style-type: none">- Création d'outils liés à l'activité, spécifiquement paramétrés pour optimiser l'efficacité dans les domaines du marketing et de la communication.- 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.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00 Justification Capsule Business : Construction d'un plan stratégique complet intégrant les KPI et la planification 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	Module 3 : Produire des contenus textuels et visuels avec l'IA générative <ul style="list-style-type: none">- Rédaction automatisée : prompts marketing et storytelling de marque.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h30 Justification Capsule Business :



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

<p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none">- 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.- 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.	<p>Production complète de supports de communication IA via prompts et outils visuels.</p>
<p>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.</p>	<p>Module 4 : Produire des vidéos marketing avec l'IA</p> <ul style="list-style-type: none">- 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.).	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h30</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Réalisation d'une vidéo promotionnelle IA avec scénarisation et personnalisation.</p>



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

	<ul style="list-style-type: none">- Atelier pratique : création d'une vidéo promotionnelle IA-ready.	
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 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.	Module 5 : Piloter et optimiser ses campagnes marketing grâce à l'IA <ul style="list-style-type: none">- 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 Hubspot AI)- Reporting et data visualisation automatisés.- Atelier pratique : création d'un tableau de bord IA et simulation de campagne optimisée.	Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 2h00 Justification Capsule Business : Suivi des performances et automatisation des campagnes IA multi-canaux.
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	Module 6 : Introduction à l'intelligence artificielle appliquée à la vente : <ul style="list-style-type: none">- Comprendre les fondements de l'intelligence artificielle appliquée au commerce.- Paramétrer les outils IA à l'activité commerciale.	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 : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

<p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none">- 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...). <p>Atelier pratique : cartographier les tâches commerciales pouvant être automatisées.</p>	
<p>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.</p>	<p>Module 7 : Prospection commerciale automatisée et qualification des leads :</p> <ul style="list-style-type: none">- 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.	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Application directe d'outils IA de prospection et de qualification de leads, création de séquences automatisées.</p>



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

<p>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.</p>	<p>Module 8 : Personnalisation de la relation client et argumentaire assisté par IA :</p> <ul style="list-style-type: none">- 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. <p>Création de GPTs entièrement personnalisés à l'activité commerciale permettant l'automatisation du contenu lié à l'activité commerciale</p>	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Utilisation d'outils d'analyse prédictive et de tableaux de bord automatisés pour suivre la performance.</p>
<p>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</p>	<p>Module 9 : Pilotage et suivi de la performance commerciale avec l'IA :</p> <ul style="list-style-type: none">- 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.	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Utilisation d'outils d'analyse prédictive et de tableaux de bord automatisés pour suivre la performance.</p>



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

reconstituée, afin d'augmenter ses performances lors des rendez-vous clients.	<ul style="list-style-type: none">- Atelier pratique : simulation de pilotage en temps réel avec IA intégrée à un CRM.	
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 commercial, afin de gagner en productivité et se centrer sur des actions à plus forte valeur ajoutée.	<p>Module 10 : Automatisation des processus commerciaux avec IA</p> <ul style="list-style-type: none">- 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).- Générer des rapports d'entretien et des suivis automatisés dans un CRM IA. <p>Atelier : simulation d'un entretien client et génération automatique du compte rendu et du plan d'action.</p>	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.
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	<p>Module 11 : Identifier les leviers d'efficacité administrative grâce à l'IA</p> <ul style="list-style-type: none">- 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	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 : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

<p>permettant de gagner en efficacité et en productivité.</p>	<p>administrative.</p> <ul style="list-style-type: none">- 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)	
<p>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</p>	<p>Module 12 : Automatiser la production, la planification et la gestion des flux d'informations</p> <ul style="list-style-type: none">- 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 <p>Atelier pratique : création d'un workflow d'automatisation administrative.</p>	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 3h00. Compétences : C12, C13, C14</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Atelier de génération automatique de documents administratifs et rapports à partir de prompts IA.</p>



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

parties prenantes et de faciliter le processus décisionnel.		
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 ses performances, afin de renforcer l'agilité et l'efficacité organisationnelles.	Module 12 : Automatiser la production, la planification et la gestion des flux d'informations <ul style="list-style-type: none">- 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) : Durée module 12 (3h00). Justification Capsule Business : Utilisation d'outils IA de planification intelligente (calendriers, priorisation des tâches, rappels automatiques).
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	Module 12 : Automatiser la production, la planification et la gestion des flux d'informations <ul style="list-style-type: none">- Génération automatique de comptes rendus, rapports et mails professionnels avec l'IA.	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.



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

<p>réponses prédictives, pré-rédigées ou personnalisées, afin d'améliorer la réactivité et la qualité de traitement.</p>	<ul style="list-style-type: none">- 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.). <p>Atelier pratique : création d'un workflow d'automatisation administrative.</p>	
<p>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 matière de protection des données et d'usage éthique de l'IA, afin d'en assurer une exploitation fiable, sécurisée et inclusive.</p>	<p>Module 13 : Sécuriser, encadrer et valoriser les usages responsables de l'IA</p> <ul style="list-style-type: none">- 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.- Définir une charte interne d'usage de l'IA responsable.	<p>Présentiel ou distanciel synchrone (en visioconférence) : 1h30</p> <p>Justification Capsule Business :</p> <p>Sensibilisation RGPD, charte IA, et atelier de conformité.</p>

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS :

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.



Prix de la formation : 6000 € HT (Exonération de TVA – article 261-4-4° du CGI)

Durée de la formation : 35h (5 jours)

SUPPORTS FOURNIS :

Support de formation en version numérique.

DATES :

NOUS CONSULTER

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