

UTILISER CHATGPT ET L'IA POUR GAGNER EN PRODUCTIVITÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre le fonctionnement de l'intelligence artificielle générative et de ChatGPT.
- Utiliser efficacement ChatGPT dans un contexte professionnel.
- Créer des prompts adaptés à ses besoins commerciaux et marketing.
- Automatiser certaines tâches administratives et commerciales grâce à l'IA.
- Optimiser sa prospection et sa relation client.
- Produire rapidement des contenus commerciaux et marketing pertinents.
- Structurer un plan d'action pour intégrer durablement l'IA dans son activité professionnelle.

PUBLIC VISÉ

- Conseillers commerciaux
- Dirigeants de TPE et PME
- Assistants commerciaux
- Toute personne souhaitant utiliser l'intelligence artificielle pour développer son activité professionnelle

NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Aucune connaissance préalable en intelligence artificielle n'est requise.

DURÉE DE FORMATION

Deux journées (16 heures)

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Formation en présentiel. Alternance d'apports théoriques, démonstrations, études de cas et ateliers pratiques.

Un support pédagogique est remis à chaque participant.

CONTENU DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

Jour 1 – Découvrir et exploiter l'IA dans son activité commerciale (8 heures)

9h00 – 9h30 : Accueil des participants et introduction

- Présentation des participants et recueil des attentes
- Présentation du déroulé des deux journées
- Positionnement initial des participants
- Présentation des objectifs pédagogiques
- État des lieux des usages actuels de l'IA dans les entreprises

9h30 – 11h30 : Comprendre l'intelligence artificielle et maîtriser ChatGPT

Comprendre l'écosystème de l'IA

- Les différents types d'intelligence artificielle
- L'IA générative : principes et fonctionnement
- Les opportunités pour les TPE et PME
- Les limites et points de vigilance

Découvrir ChatGPT

- Création et paramétrage d'un compte
- Différences entre les versions gratuite et payante
- Présentation de l'interface
- Organisation des conversations et des projets

Maîtriser les fondamentaux du prompt

- Les principes du prompt engineering
- Structurer une demande efficace
- Définir un rôle, un contexte et un objectif
- Affiner et améliorer les résultats

Atelier pratique

- Création de prompts professionnels
- Génération de contenus adaptés à son activité
- Analyse et amélioration des résultats obtenus

11h30 – 13h00 : Produire rapidement des supports professionnels avec l'IA

Découverte de Gamma

- Présentation de l'outil
- Cas d'usage en entreprise
- Création de présentations commerciales

Utilisation de l'IA pour préparer ses rendez-vous

- Construction d'un argumentaire commercial
- Préparation d'un rendez-vous client
- Création d'une proposition de valeur

Atelier pratique

- Réalisation d'une présentation commerciale complète
- Personnalisation selon son activité

14h00 – 15h30 : Prospecter efficacement avec ChatGPT

Identifier ses cibles

- Définir ses personas clients
- Segmenter son marché
- Identifier les besoins et problématiques clients

Créer des actions de prospection

- Rédiger des emails de prospection
- Concevoir des scripts d'appels
- Préparer des messages LinkedIn
- Générer des SMS commerciaux

Développer sa visibilité

- Création de publications réseaux sociaux
- Rédaction d'articles courts
- Création de contenus à forte valeur ajoutée

Atelier pratique

- Création d'une séquence de prospection multicanale

15h30 – 17h30 : Automatiser ses tâches commerciales et administratives

Gagner du temps grâce à l'IA

- Création de modèles d'emails
- Génération de comptes-rendus de rendez-vous
- Synthèse de réunions
- Préparation de devis et propositions commerciales

Structurer son organisation

- Création de bibliothèques de prompts
- Utilisation des projets ChatGPT
- Organisation documentaire

Atelier pratique

- Construction d'un workflow commercial assisté par IA
- Mise en situation sur des cas réels des participants

17h30 – 18h00 : Synthèse et validation des acquis

- Quiz interactif
- Retour d'expérience
- Questions / réponses
- Préparation des exercices du lendemain

Jour 2 – Déployer l'IA pour développer son activité et sa productivité (8 heures)

9h00 – 11h30 : Marketing et communication assistés par l'IA

Créer du contenu rapidement

- Rédiger des publications professionnelles
- Générer des newsletters
- Produire des articles de blog
- Créer des fiches produits ou services

Découvrir Canva IA

- Présentation de l'outil
- Création de visuels professionnels
- Utilisation des fonctionnalités IA

Atelier pratique

- Création d'une campagne de communication complète
- Production de visuels adaptés à son activité

11h30 – 13h00 : Améliorer la relation client grâce à l'IA

Préparer et optimiser les échanges commerciaux

- Préparation des rendez-vous
- Construction d'argumentaires personnalisés
- Anticipation des objections

Fidéliser ses clients

- Création de scénarios de suivi
- Rédaction d'emails de relance
- Génération de questionnaires de satisfaction

Atelier pratique

- Création d'un plan de suivi client automatisé

14h00 – 15h30 : Structurer les connaissances et les processus de l'entreprise

Organiser ses informations

- Utiliser les projets ChatGPT
- Structurer les données de l'entreprise
- Capitaliser les connaissances internes

Créer des assistants spécialisés

- Assistant commercial
- Assistant marketing
- Assistant service client
- Assistant administratif

Atelier pratique

- Création d'un assistant personnalisé adapté à son activité

15h30 – 17h30 : Élaborer son plan d'action IA

Identifier les opportunités de gain de temps

- Analyse des processus actuels
- Identification des tâches automatisables
- Priorisation des actions à mettre en œuvre

Construire sa feuille de route

- Définition des objectifs
- Planification du déploiement
- Mesure des résultats

Cas pratique global

Simulation complète d'un cycle commercial :

- Identification d'un prospect
- Préparation de la prise de contact
- Création des supports commerciaux
- Gestion des échanges
- Relance et fidélisation

Évaluation finale

- Quiz de validation des acquis
- Échanges sur les plans d'action individuels

17h30 – 18h00 : Conclusion de la formation

- Bilan collectif
- Questions / réponses
- Remise des attestations de formation
- Présentation des ressources complémentaires
- Évaluation de satisfaction



ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Les formateurs Nissa Connect disposent d'une expérience significative dans le développement commercial, le marketing digital, l'accompagnement des entreprises et l'intégration de solutions d'intelligence artificielle au sein des organisations.

MOYENS D'ÉVALUATION

- Feuilles d'émargement par demi-journée
- Certificat de réalisation remis en fin de formation
- Évaluation des acquis par QCM et ateliers pratiques

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Angélique LAFITTE info@nissa-connect.fr 06 16 24 63 43.

Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation. Test de positionnement à réaliser avant d'accéder à la formation.

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

Pour toutes questions, merci de contacter :

Angélique LAFITTE info@nissa-connect.fr 06 16 24 63 43



TARIF

Un contrat de : 672,00 euros HT

CONTACT

Angélique LAFITTE info@nissa-connect.fr 06 16 24 63 43