

K-knowledge

by Konnect-it

**Les formations spécialisées
dans les stratégies IA
pour les ventes, le marketing
et la relation client**

IA 360°, aculturation pour CODIR

IA : les meilleurs use-cases

IA, définir son plan d'action



*Institut de formation
certifiée Qualiopi*

IA 360°, socle de connaissance pour CODIR,

stratégies ventes, marketing et relation client

Knowledge

Session

01

Le module d'acculturation intensive pensée pour les CODIR des PME et ETI.

S'aligner sur une feuille de route

L'intégration de l'IA dans une entreprise peut être un processus complexe qui nécessite un leadership fort.

Les participants s'auto-évaluent préalablement à la session sur leur niveau de maturité au moyen de notre AI Maturity Score®. La session démarre ainsi très rapidement sur les sujets de fonds. La formation fournit aux participants les connaissances et les outils nécessaires pour :

- Comprendre les concepts fondamentaux de l'IA
- Identifier les avantages potentiels de l'IA pour l'entreprise
- Mobiliser les collaborateurs
- Prioriser les projets, identifier les cas d'utilisation prioritaires, déceler les «quickwins»
- Comprendre le périmètre d'un projet IA

Objectifs pédagogiques

La formation IA 360°, matinée découverte pour CODIR permet aux participants de :

- Acquérir le socle de connaissance nécessaire à un dirigeant pour piloter un projet d'intégration de l'IA dans son entreprise
- Acquérir les clés de décision nécessaires à la définition d'un plan d'intégration de l'IA dans les processus de ventes, marketing et/ou de relation client.
- Comprendre les enjeux de la conduite du changement
- Saisir les principaux leviers de mobilisation des équipes autour de l'IA, rhétorique et actions possibles pour communiquer sur les bénéfices du changement qu'elle va leur apporter.

Toutes nos formations font l'objet d'un échange préalable permettant d'évaluer les besoins du stagiaire et d'adapter partiellement le programme aux spécificités de l'entreprise.

AI[®] Maturity Score[®]

À qui s'adresse cette formation ?

Direction Générale
Directeur d'exploitation
Directeur de services
Direction des Ressources Humaines
Direction Marketing
Direction des ventes

Durée, formats

Durée 11h, 1 demi-journée + 1 journée

2 formats possibles :

- session individuelle
- session CODIR (2 à 7 personnes)

Financement

Formation certifiée Qualiopi, éligible à une prise en charge par votre OPCO.

Knowledge

Les formations spécialisées dans les stratégies IA pour les ventes, le marketing et la relation client



Institut de formation
certifié Qualiopi



Konnect-it

www.konnect-it.com

IA 360°, socle de connaissance pour CODIR,

stratégies ventes, marketing et relation client

Knowledge

Session

01

Programme

Test ludo-éducatif: Évaluation des connaissances et aptitudes en IA via le AI Maturity Score® et avec le chatbot d'un chatbot IA.

Introduction à l'IA: Définition, types, applications, importance de la donnée et complémentarité avec l'humain.

La digitalisation et le changement : Comprendre la conduite du changement, l'adhésion des collaborateurs et les clés d'une transition réussie.

Atelier chatbot : Décryptage du chatbot, évaluation des moyens internes pour sa mise en œuvre et débriefing.

Définition de projet IA : Diagnostic partagé, objectif pragmatique, périmètre, équipe projet et plan d'action.

Enjeux de l'IA pour les PME/ETI : Efficacité, créativité, business intelligence, avantage concurrentiel et implication des collaborateurs.

Enjeux pour la marque employeur : Prédiction, information efficace, automatisation, motivation des collaborateurs et attractivité de l'entreprise.

Atelier dynamiques internes : Analyse des résultats du AI Maturity Score®, identification des leviers de mobilisation et des freins au changement.

Enjeux pour le marketing, la vente et la relation client : Connaissance des tendances, messages justes, personnalisation, lead generation et optimisation de la communication.

Atelier dynamiques externes : Réflexion sur les points d'amélioration, les offres à développer, l'enrichissement de l'ADN de l'entreprise et la légitimation des valeurs.

Démarche pédagogique

Les apports de connaissances sont abordés de manière individualisée sous forme de courts apports théoriques en fonction des besoins rencontrés par les stagiaires puis d'atelier participatif pour faciliter l'appropriation des connaissances. La pédagogie s'organise autour de cas d'usage, cas concrets et d'exercices de mise en situation. Sont utilisées les techniques de communication, interrogation, interactions autour des ateliers, techniques de management, intelligence partagée. Les outils de réflexion, de définition, de management, de pilotage vus pendant le stage leur seront remis en fin de formation.

Cadre administratif



Institut de formation
certifié Qualiopi

Contact :
formation@konnnect-it.com

Knowledge

Les formations spécialisées pour les stratégies IA pour les ventes, le marketing et la relation client



Institut de formation
certifié Qualiopi



www.konnnect-it.com

K-knowledge

by Konnect-it

Les formations spécialisées dans les stratégies IA pour les ventes, le marketing et la relation client

K-knowledge vous propose un parcours en 3 étapes.

K-knowledge Session 01

IA 360°, socle de connaissance pour CODIR

De l'acquisition du premier socle nécessaire à la prise de décision jusqu'à la capacité à détecter, définir et piloter un projet IA stratégique pour votre entreprise.

K-knowledge Session 02

IA, use-cases, leviers du changement

Pour aller plus loin dans la visualisation des enjeux propres à votre entreprise, ce module vous propose 3 sujets essentiels : Analyse les principaux usages de l'IA dans les stratégies de vente, marketing et relation client - Les étapes de suivi de projet pour une conduite du changement réussie - Tour d'horizon des aides aux entreprises et salariés pour la digitalisation IA.

K-knowledge Session 03

IA, construire son plan d'action

À partir du diagnostic des besoins de l'entreprise et sur la base des use-cases étudiés, ce module prépare à la définition du plan d'action et plus largement à la maîtrise de la stratégie de digitalisation IA de l'entreprise.



formation@konnect-it.com

www.konnect-it.com

[in https://www.linkedin.com/company/konnect-it-consulting/](https://www.linkedin.com/company/konnect-it-consulting/)



The Power of AI
in Sales, Marketing, and Customer Experience