

K-knowledge

by Konnect-it

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

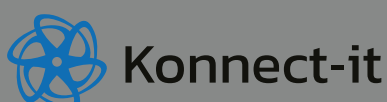
IA 360°, aculturation pour CODIR

IA : les meilleurs use-cases

IA, définir son plan d'action



*Institut de formation
certifiée Qualiopi*



IA : use-cases, les leviers du changement

pour les stratégies ventes, marketing et relation client

Knowledge

Session

02

L'IA est un outil accélérateur du développement de votre entreprise

Nous vous proposons de faire un tour d'horizon et analyser sous forme d'ateliers les principales utilisations concrètes de l'IA dans les secteurs de la vente, du marketing et de la relation client.

L'arrivée de l'IA suscite curiosités et interrogations que les managers doivent maîtriser et orchestrer pour mobiliser et convaincre sur les avantages de cette mutation dans leurs processus.

La compréhension des leviers de la conduite du changement est un enjeu stratégique pour la réussite de l'intégration de l'IA dans votre entreprise.

Les participants s'auto-évaluent préalablement à la session sur leur niveau de maturité au moyen du AI Maturity Score®.

Objectifs pédagogiques

Comprendre les nouvelles applications de l'IA pour les ventes, le marketing et la relation client et explorer des cas concrets d'intégration, les enjeux de conduite du changement en relation avec les collaborateurs

Culture IA : Comprendre ce qu'est l'IA et plus particulièrement concernant les enjeux de gouvernance et de stratégie de développement dans un contexte concurrentiel renforcé. Visualiser la démocratisation et la facilité d'accès pour les entreprises à des outils de business intelligence jusqu'ici réservés aux très grands groupes économiques.

Stratégie : Découvrir et étudier les KPI d'un panel de cas concrets, d'actions décuplées par l'IA d'évolution de la stratégie de l'entreprise.

Interne : L'IA est un fantastique facilitateur de changement. Le stage abordera également les messages clés à communiquer pour véhiculer les bénéfices pour les équipes et pour les opérateurs en particulier, enjeux d'amélioration des compétences, de motivation des opérateurs à exercer une fonction à plus forte valeur ajoutée.

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 14h, session sur 2 jours consécutifs

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



O portage

Institut de formation
certifié Qualiopi



Konnect-it

www.konnect-it.com

IA, leviers du changement et use-cases

pour les stratégies ventes, marketing et relation client

Knowledge

Session

02

Programme

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

Use-case marketing : accurate brand — Exploiter l'IA pour renforcer l'ADN de la marque et affûter son positionnement.

Use-case vente : booster la lead-generation — Développer des programmes de lead-generation performants grâce au growth marketing et à l'hyper-personnalisation.

Atelier : organigramme fonctionnel — Concevoir un organigramme optimisé pour le développement commercial, renforcé par l'IA.

Use-case satisfaction client : le Bot IA — Améliorer l'expérience client grâce au chatbot et au support intelligent.

Tour d'horizon des use-cases — Découvrir de nouvelles applications de l'IA pour les ventes, le marketing et la satisfaction client.

L'IA, facilitateur du changement — Transformer les peurs en motivation et accompagner les équipes grâce à la communication interne et aux outils de conduite du changement boostés à l'IA.

Aides, subventions et soutien à la formation — Présentation des différents mécanismes de financement pour l'adoption de l'IA, à destination des entreprises, des acteurs publics, des associations et des salariés.

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



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