

K-knowledge

by Konnect-it

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

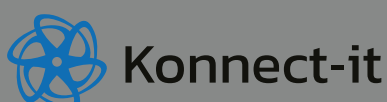
IA 360°, aculturation pour CODIR

IA : les meilleurs use-cases

IA, définir son plan d'action



*Institut de formation
certifiée Qualiopi*



IA, construire son plan d'action

pour les stratégies ventes, marketing et relation client

Sur deux journées vous explorerez en détail chaque étape du montage du projet, de la définition du plan d'action et de ses enjeux de captations interne des besoins jusqu'à la conduite réussie du changement. Vous aurez abordé les principes et exploré les outils vous permettant d'assurer la maîtrise d'ouvrage d'un projet de digitalisation.

Troisième et dernière étape du parcours K-n**o**wledge pour les CODIR, cette formation s'adresse aux cadres dirigeants et responsables des PME et ETI qui souhaitent **mettre en œuvre un projet d'intégration de l'IA dans l'entreprise**.

Illustrés par des exemples concrets et des synthèses claires, nous vous donnerons les outils de définition et d'encadrement de votre futur projet. En choisissant dès le premier atelier un **cas concret** pour votre société, vous déroulez ce fil conducteur au travers de chaque atelier. **Vous construirez ainsi une trame de projet complète et adaptée à votre entreprise**, un projet quasi prêt à présenter lors de votre prochain CODIR !

L'IA est un outil au service de l'opérateur augmenté. Le porteur de projet doit prendre en compte le facteur humain, tant dans les blocages que dans les dynamiques de l'utilisateur à éveiller.

Objectifs pédagogiques

- Réaliser un diagnostic des besoins de son entreprise en matière d'IA
- Identifier les cas d'utilisation prioritaires de l'IA
- Définir les objectifs et les KPI de chaque cas d'utilisation
- Élaborer un plan d'action pour la mise en œuvre de l'IA
- Comprendre et maîtriser les enjeux de maîtrise d'ouvrage de votre projet de digitalisation IA
- Visualiser clairement les enjeux humains, acculturation, formation des équipes pour maîtriser les mécanismes, leviers, freins et éléments moteur
- Visualiser et connaître les attentes des différentes parties prenantes
- Comprendre et savoir manipuler les outils de pilotage fournis

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 ?

Porteurs de projet de digitalisation dans l'entreprise
Directeur d'exploitation
Directeur de services

Durée, formats

Durée 14h, formation 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.

K-n**o**wledge

Les formations spécialisées pour 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, définir son besoin stratégique

pour les stratégies ventes, marketing et relation client

Programme

Diagnostic des besoins en IA — Evaluer le positionnement et les besoins de chaque stagiaire, identifier les enjeux stratégiques de l'IA et choisir un cas d'usage pour chaque apprenant.

Impliquer les parties prenantes — Identifier les parties prenantes impactées par le changement et leurs besoins spécifiques.

Analyser l'environnement et les résistances — Evaluer le contexte et les facteurs influençant le changement, identifier les potentielles résistances et leurs causes profondes.

Atelier : Leviers et résistances au changement — Cartographier les parties prenantes du cas d'usage et analyser leurs positions, échanges et synthèse.

Priorisation des chantiers IA — Détecter des quickwins pour emporter l'adhésion du CODIR et des équipes, prioriser les chantiers.

La stratégie de communication interne — Définir les messages clés et les canaux de communication adaptés, prévoir un plan d'accompagnement pour les parties prenantes.

Définition des objectifs et des KPIs — Définir les objectifs d'intégration du processus IA et les indicateurs de performance clés pour mesurer l'avancement et le succès du changement.

L'approche participative — Impliquer les parties prenantes dès le début, favoriser une approche collaborative et rester flexible face aux imprévus.

Les typologies d'intervenants sur le projet — Identifier les différents rôles et responsabilités (Maître d'ouvrage, AMO, mentor, pilote, fournisseur de solutions, formateur/coach, collaborateur).

Atelier : jeu de rôles — Distribuer les rôles du projet, échanges et synthèse.

Planification des actions et ressources nécessaires — Détailler les actions concrètes, définir les responsabilités et les échéances, prévoir les ressources humaines, financières et matérielles nécessaires.

Évaluation, qualité et amélioration continue — Mettre en place un système de suivi et d'évaluation, identifier les points de friction et les ajustements nécessaires, communiquer régulièrement sur les résultats et les leçons apprises.

Atelier : plan d'action — Élaborer le plan d'action du cas d'usage choisi, échanges et synthèse.

Spécifications de la digitalisation IA — Lever les peurs, clarifier les gains pour les opérateurs, formation aux outils et valorisation des compétences personnelles.

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 dans 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