Utiliser l'IA pour renforcer les stratégies Marketing & Commerciales (seminaire métier)

3 j (21 heures) Ref : IAF007

Public

Responsables marketing, directeurs commerciaux, et chefs d'entreprise souhaitant intégrer l'IA pour optimiser leurs stratégies marketing et commerciales

Pré-requis

Expérience professionnelle dans le domaine du marketing, des ventes ou de la gestion commerciale
Connaissance de base des principes du marketing et de la gestion des données
Ouverture à l'innovation et à l'adoption de nouvelles technologies dans le cadre professionnel

Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif. Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires
Attestation de fin de formation

Ce séminaire de trois jours offre une exploration approfondie des possibilités offertes par l'intelligence artificielle pour renforcer les stratégies marketing et commerciales. Les participants découvriront comment les technologies d'IA peuvent être utilisées pour analyser les données clients, prévoir les tendances du marché, personnaliser les campagnes marketing, optimiser les prix et bien plus encore. À travers des présentations interactives, des études de cas pratiques et des sessions de travail en groupe, les participants acquerront une compréhension approfondie des outils et des techniques d'IA les plus pertinents pour leur domaine, et développeront des plans d'action concrets pour intégrer ces innovations dans leurs stratégies commerciales existantes.

À la fin de ce séminaire, les participants auront acquis une compréhension approfondie des possibilités offertes par l'intelligence artificielle pour renforcer les stratégies marketing et commerciales, et seront prêts à développer des plans d'action concrets pour intégrer ces innovations dans leurs activités commerciales.

Objectifs

Comprendre les principes fondamentaux de l'intelligence artificielle et leur application dans le domaine du marketing et des ventes

Explorer les différentes applications de l'IA dans l'analyse des données clients, la prévision des tendances du marché, la personnalisation des campagnes marketing, etc

Sélectionner et mettre en œuvre les outils d'IA les plus appropriés pour répondre aux besoins spécifiques de votre entreprise

Utiliser les technologies d'IA dans l'optimisation des prix, la gestion des stocks et d'autres aspects clés de la stratégie commerciale

Développer des stratégies pour gérer les défis éthiques et réglementaires liés à l'utilisation de l'IA dans le domaine du marketing et des ventes

Créer un plan d'action détaillé pour intégrer avec succès les solutions d'IA dans les stratégies marketing et commerciales de votre entreprise

Programme détaillé

ACCUEIL ET INTRODUCTION

Présentation de la formation et des objectifs : Introduction aux objectifs de la formation, exposant les principaux thèmes et compétences à développer.

Tour de table et partage des attentes des participants : Les participants partageront leurs attentes et leurs expériences pour orienter les discussions et les activités de la formation.

INTRODUCTION A L'IA DANS LE MARKETING ET LES VENTES

Définitions et concepts clés : Introduction aux concepts fondamentaux de l'intelligence artificielle appliquée au marketing et aux ventes.

Aperçu des opportunités offertes par l'IA dans ce domaine : Exploration des avantages potentiels de l'IA pour améliorer les stratégies marketing et les processus de vente.

ANALYSE DES DONNEES CLIENTS ET SEGMENTATION

Utilisation d'algorithmes d'apprentissage automatique pour analyser les comportements d'achat : Présentation des techniques d'analyse des données clients pour comprendre les comportements d'achat.

Personnalisation des offres et des campagnes marketing : Utilisation de l'IA pour adapter les offres et les campagnes aux segments de clientèle spécifiques.

PREVISION DES TENDANCES DU MARCHE

Techniques de prévision et de modélisation prédictive : Introduction aux méthodes de prévision et de modélisation pour anticiper les tendances du marché.

Utilisation de l'IA pour anticiper les besoins des clients et les évolutions du marché : Application de l'IA pour prédire les besoins futurs des clients et les changements du marché.

Atelier : étude des solutions IA disponibles sur le marché + sélection des outils les plus adaptés : Analyse pratique des outils d'IA disponibles et choix des plus adaptés aux besoins des participants.

PERSONNALISATION DES CAMPAGNES MARKETING

Utilisation de l'IA pour segmenter les audiences et personnaliser les messages : Techniques d'utilisation de l'IA pour créer des messages marketing personnalisés et efficaces.

Exemples de campagnes réussies basées sur l'IA : Étude de cas et exemples concrets de campagnes marketing réussies grâce à l'IA.

OPTIMISATION DES PRIX ET GESTION DES STOCKS

Utilisation de modèles d'IA pour ajuster les prix en temps réel : Application de l'IA pour optimiser les prix en fonction de la demande et des conditions du marché.
Gestion prédictive des stocks pour éviter les ruptures et les surplus : Utilisation de l'IA pour prévoir et gérer les niveaux de stock de manière proactive.

DEVELOPPEMENT DE PLANS D'ACTION POUR INTEGRER L'IA

Sessions de brainstorming pour développer des stratégies d'implémentation : Activités collaboratives pour élaborer des stratégies d'intégration de l'IA dans les opérations marketing et commerciales.
Identification des opportunités et des obstacles potentiels : Analyse des opportunités à exploiter et des défis à surmonter lors de l'implémentation de l'IA.

GESTION DES DEFIS ETHIQUES ET REGLEMENTAIRES

Discussion sur les enjeux liés à la confidentialité des données, à la transparence et à l'équité : Débat sur les considérations éthiques et réglementaires liées à l'utilisation de l'IA.
Bonnes pratiques pour une utilisation responsable de l'IA dans le marketing et les ventes : Directives et recommandations pour une utilisation éthique et responsable de l'IA.

PLANIFICATION DE LA MISE EN œUVRE

Élaboration d'un plan d'action détaillé pour intégrer les solutions d'IA dans les stratégies marketing et commerciales de l'entreprise : Création d'un plan concret pour l'implémentation de l'IA, incluant les étapes clés et les ressources nécessaires.
Allocation des ressources et identification des étapes clés : Planification des ressources et des étapes pour une mise en œuvre efficace de l'IA.

PRESENTATION DES PLANS D'ACTION ET RETROACTION

Partage des plans d'action développés par les participants : Présentation des stratégies et des plans d'action élaborés par les participants.
Feedback et suggestions pour renforcer les stratégies proposées : Retour d'expérience et conseils pour améliorer les plans d'action.

CONCLUSION ET CLOTURE

Récapitulation des points clés et des enseignements tirés : Synthèse des principaux apprentissages de la formation.
Distribution de ressources supplémentaires et contacts utiles pour un suivi : Fourniture de documents complémentaires et de contacts pour un support continu.