

Formation : Optimiser et Accélérer le Cycle de Vente à l'aide de l'IA

CONTEXTE : Selon Gartner, "l'IA générative n'est pas seulement une technologie ou une affaire commerciale. Elle est un élément clé d'une société dans laquelle les hommes et les machines travaillent ensemble. Le marché de l'intelligence artificielle est prévu de croître à un rythme moyen de 38,1 % par an entre 2022 et 2030. Dans un environnement concurrentiel, maîtriser ces outils n'est plus une option. Les entreprises sont désormais tenues d'exploiter pleinement l'IA pour rester compétitives.

Programme 2025

Consultante Experte

- Rouhina Rahbarian
- Spécialiste en prospection digitale B2B
- Savoir-faire développé depuis 2002

Objectifs

Le stagiaire sera en mesure de :

- Formuler l'objectif et la stratégie d'utilisation de LLM ;
- Démarrer une expérience pratique avec un LLM et adapter son usage ;
- Evaluer l'opportunité de l'IA Générative spécifique à la prospection & vente ;
- Explorer les stratégies d'un projet d'automatisation du pipeline.

Profil des stagiaires

- Dirigeant.e
- Commercial.e
- Equipe Marketing
- Equipe commerciale

Pré-requis

- Savoir utiliser un navigateur

Méthodologie

Formation ponctuée de démos d'outils, de techniques et de cas d'usage, transmet les compétences pour que chacun puisse les mettre en application dans ses pratiques professionnelles.

Infos pratiques

- **Réf.** : P4/LLM-IA/I
- **Lieu** : A distance ou en présentiel
- **Durée** : 7 heures

#1. LLM ET IA GENERATIVES de quoi on parle ?

- Introduire la Technologie de l'IA Générative
- Introduire les LLM
- Vitesse de leur adoption
- Perspective de croissance d'ici 2032

#2. CAS D'USAGE EN ENTREPRISE

- Entreprise face à de nouveaux genres de collaborateur
- Redistribution des tâches et missions, 30 cas d'usage
- Zoom sur le service Marketing & le service Commercial

#3. LLM ET PORTAIL DE LLM, MODE D'EMPLOI

- Présentation globale de ChatGPT (le plus populaire des LLM)
- Façonner des prompts efficaces pour optimiser l'usage des LLM
- Savoir créer des GPTs (assistants personnalisés)
- Gagner du temps avec des bibliothèques de prompts et GPTs
- Accroître son efficacité avec Perplexity le portail de LLM

#4. LLM AU SERVICE DE LA PROSPECTION

- Expériences et chiffres de l'impact des LLM en prospection
- Connaître le rôle de LLM tout au long du Pipeline
- Stratégie d'adoption de LLM vs. les enjeux de sa mission
- S'organiser pour tirer le meilleur de son nouveau collaborateur
- S'approprier les prompts et GPTs des étapes du pipeline

#5. IA GENERATIVE & PROSPECTION

- Panorama des IA génératives dédiées à la Prospection
- Panorama des IA génératives dédiées au Marketing
- Pourquoi préférer IA générative à l'usage de LLM ?

#6. AUTOMATISER LA PROSPECTION

- Introduction à l'automatisation du pipeline
- Outils clés des étapes du projet d'intégration de l'IA
- Stratégies et mise en place d'automatisation

OUTILS PEDAGOGIQUES & SUIVI DE FORMATION

- **Support** de cours actualisé suivant l'évolution de la technologie
- Ressources actualisées sur le **blog** et la **chaîne Youtube** du consultant.