

Public	Dirigeants, décideurs et professionnels du marketing et du développement commercial
Durée	1 journée - 7 heures
Pré-requis	Aucun
Objectifs	Comprendre les enjeux et les opportunités liés à l'intégration de l'intelligence artificielle dans une stratégie marketing et commerciale Identifier les leviers d'optimisation offerts par l'IA pour renforcer sa performance sur le marché Accompagner le déploiement de solutions et d'outils basés sur l'IA dans une stratégie marketing et commerciale
Méthodes pédagogiques	Pour bien préparer la formation, le stagiaire remplit une évaluation de positionnement et fixe ses objectifs à travers un questionnaire. La formation est délivrée en présentiel ou distanciel (e-learning, classe virtuelle, présentiel et à distance). Le formateur alterne entre méthodes démonstratives, interrogatives et actives (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification. Cette formation est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par Audit Conseil Formation.
Moyens techniques	1 poste de travail complet par personne De nombreux exercices d'application Mise en place d'ateliers pratiques Remise d'un support de cours Passage de certification(s) dans le cadre du CPF Remise d'une attestation de stage
Modalité d'évaluation des acquis	Evaluation des besoins et objectifs en pré et post formation Evaluation technique des connaissances en pré et post formation Evaluation générale du stage
Délai d'accès	L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 5 jours ouvrés avant le début de la session
Accessibilité handicapés	Au centre d'affaires ELITE partenaire d'ACF à 20 m. Guide d'accessibilité à l'accueil.

1 – COMPRENDRE L'IA ET EXPLOITER LES DONNÉES CLIENTS

- Comprendre les principes de fonctionnement de l'intelligence artificielle
- Analyser les impacts stratégiques et opérationnels de l'IA sur l'entreprise
- Identifier les spécificités et les étapes clés d'un projet basé sur l'IA
- Démystifier les concepts du machine learning (apprentissage supervisé, non supervisé et réseaux de neurones)
- Identifier les sources de données exploitables (internes et externes) dans un contexte marketing et commercial
- Maîtriser les enjeux et les risques liés à la gestion des données (conformité RGPD, cybersécurité, protection des données clients et prospects)
- Exploiter les données avec des outils d'IA afin d'en extraire des insights utiles à la prise de décision

2 – EXPLOITER L'IA POUR L'ANALYSE DE DONNÉES ET LA PRISE DE DÉCISION

- Analyser les tendances du marché à l'aide de l'IA afin d'optimiser son positionnement
- Renforcer l'analyse concurrentielle grâce aux outils d'intelligence artificielle
- Comprendre le comportement des consommateurs et générer des leads qualifiés avec l'IA
- Anticiper les besoins et les comportements des clients et prospects grâce aux modèles prédictifs
- Optimiser les campagnes publicitaires et affiner la stratégie de contenu avec l'intelligence artificielle

3 – ÉTHIQUE ET USAGE RESPONSABLE DE L'IA EN MARKETING ET VENTE

- Intégrer les enjeux éthiques et de Green IT dans les projets d'intelligence artificielle
- Garantir une utilisation responsable des données (protection des données privées, confidentielles et prévention des biais discriminants)
- Favoriser la transparence des systèmes d'IA en s'appuyant sur les principes d'IA explicable (XAI)
- Utiliser l'IA comme un outil d'aide à la décision, tout en maintenant la responsabilité humaine dans les choix stratégiques

4 – AMÉLIORER LA QUALITÉ DU SERVICE CLIENT GRÂCE À L'IA

- Analyser les données de satisfaction client afin d'identifier les axes d'amélioration
- Automatiser certaines interactions du service client à l'aide de solutions d'intelligence artificielle
- Personnaliser l'expérience client en s'appuyant sur l'analyse des données et les outils d'IA

NOUS CONTACTER

Siège social

16, ALLÉE FRANÇOIS VILLON
38130 ÉCHIROLLES

Téléphone

04 76 23 20 50 - 06 81 73 19 35

Suivez-nous sur les réseaux sociaux, rejoignez la communauté !



ACF Audit Conseil Formation



@ACF_Formation

Dernière mise à jour : 21/04/2026

PROFIL Formateur : Les formateurs sont recrutés selon plusieurs critères :
Expérience, pédagogie, dynamisme et prévoyance.