Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : IA & Business : gagner en efficacité au quotidien

L'intelligence artificielle offre de nombreuses possibilités pour simplifier le fonctionnement d'une entreprise, gagner du temps et améliorer l'efficacité des activités quotidiennes.

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs, dirigeants et collaborateurs souhaitant passer de la découverte de l'IA à des applications professionnelles concrètes.

Les participants apprennent à identifier les usages les plus pertinents pour leur activité, produire plus efficacement leurs documents, préparer leurs actions commerciales et améliorer la relation client.

À travers des ateliers pratiques, ils expérimentent des cas d'usage et construisent un plan d'action personnalisé sur 90 jours pour intégrer durablement l'IA dans leur quotidien.

Durée : 7.00 heures ou 1.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Entrepreneurs
- Dirigeants de TPE
- Salariés
- Indépendants

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur
- Disposer d'une adresse email
- Avoir suivi une formation initiation IA recommandée
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Cartographier les cas d'usage IA à forte valeur ajoutée dans son activité
- Produire ses documents professionnels avec l'IA : devis, propositions, emails, comptes rendus
- Utiliser l'IA pour le commercial et la relation client sans perdre l'humain
- Encadrer l'usage de l'IA : confidentialité des données clients et informations sensibles

- Construire un plan d'action 90 jours avec des indicateurs de gains mesurables

Contenu de la formation

- Cartographier ses usages métier
  - Auto-diagnostic : où passe mon temps, quelles tâches sont automatisables ?
  - Matrice valeur / faisabilité appliquée à son activité
  - Sélection des 3 à 5 usages prioritaires
- L'IA pour l'administratif et les documents
  - Rédiger devis, propositions commerciales, comptes rendus et emails avec l'IA
  - Créer ses modèles et prompts réutilisables adaptés à son ton
  - Règles de confidentialité : ce que l'on ne met jamais dans un outil IA
- L'IA pour le commercial et la relation client
  - Préparer ses rendez-vous : fiches prospects, argumentaires, objections
  - Réponses clients et suivi : gagner du temps sans déshumaniser
  - Atelier : construire sa séquence de prospection assistée par IA
- Plan d'action et indicateurs
  - Formaliser son plan d'action 90 jours (usages, outils, fréquence)
  - Définir des indicateurs simples : temps gagné, volume produit, qualité
  - Partage entre pairs et engagement de mise en œuvre

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Formatrice et consultante en intelligence artificielle, Coralie Huger accompagne les entrepreneurs et dirigeants de TPE/PME dans l'optimisation de leur activité. Forte de son expérience en marketing digital et gestion de projets, elle aide les professionnels à identifier les usages de l'IA à forte valeur ajoutée, simplifier leurs processus et intégrer des outils adaptés à leur quotidien.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques et fiches pratiques remis à l'issue de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire de positionnement en amont de la formation
- Évaluations formatives tout au long de la journée (ateliers, quiz, productions)
- Évaluation des acquis en fin de formation (quiz + mise en situation)
- Questionnaire de satisfaction à chaud, puis évaluation à froid (J+30 à J+90)
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs atteints

Tarif de la formation

À partir de 1400.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI