Ref. formation 202501289913

IA : l’arme secrète pour booster votre marketing et vos ventes

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CCI 17
Isabelle DRAPRON
05.46.00.53.85
i.drapron@charente-maritime.cci.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Entretien

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

Public concerné Toute personne impliquée dans le processus de gestion et d’animation de la relation client Prérequis Pas de prérequis nécessaire

Prérequis pédagogiques :

Public concerné Toute personne impliquée dans le processus de gestion et d’animation de la relation client Prérequis Pas de prérequis nécessaire

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le bénéficiaire sera amené à valider les compétences suivantes : - Comprendre l’impact de l’IA sur le marketing et les ventes - Utiliser l'IA pour personnaliser les campagnes marketing et améliorer les taux de conversion - Améliorer la gestion des ventes et la prise de décision en utilisant l'IA

Contenu et modalités d'organisation

• Définition de l’IA dans le contexte marketing et commercial o IA appliquée au marketing : automatisation, personnalisation, ciblage o IA dans les ventes : gestion de la relation client, analyse prédictive, recommandation produit • Utiliser l’IA pour booster les performances marketing o Personnalisation des campagnes marketing grâce à l’IA ? Utilisation de l’IA pour cibler efficacement les publicités en ligne et maximiser le retour sur investissement. ? Analyse des données comportementales pour adapter les messages publicitaires en temps réel et optimiser leur impact. o L’automatisation des tâches marketing ? Automatisation des emails, publicités, contenus ? Utilisation de chatbots basés sur l'IA pour fournir un support client personnalisé et répondre aux questions des utilisateurs en temps réel ? Programmation, gestion et ajustement automatique de campagnes publicitaires • Utiliser l’IA dans les ventes et la stratégie commerciale o Analyse prédictive des tendances de vente et identification des opportunités commerciales o L’automatisation des tâches de ventes ? La prospection et la gestion clients : outils CRM basés sur l’IA (Salesforce Einstein, Hubspot AI) ? L’utilisation des chatbots dans l’interaction client o Personnalisation des argumentaires de vente ? Mise en place de systèmes de recommandation basés sur l'IA pour proposer des produits pertinents aux clients. ? Utilisation de techniques pour personnaliser les recommandations en fonction des préférences individuelles

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00559330	du 01/01/2025 au 31/12/2025	Saintes (17)	CCI 17		Non éligible	FPC
00607841	du 01/01/2025 au 31/12/2025	La Rochelle (17)	CCI 17		Non éligible	FPC