

Structurer sa stratégie commerciale avec l'IA

Analyser, segmenter et piloter votre plan d'action avec des outils IA.

Objectifs

- Comprendre les apports de l'intelligence artificielle dans la construction d'une stratégie commerciale.
- Identifier les outils d'IA utiles pour l'analyse de marché, la segmentation, le ciblage et le pilotage.
- Élaborer un plan d'action commercial structuré intégrant des solutions d'IA.

Public concerné

Toute personne impliquée dans la définition ou le pilotage de la stratégie commerciale

Pré-requis

Pas de prérequis

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur des :

- Apports théoriques,
- Applications sur des cas,
- Exercices pratiques,
- Partages d'expérience.

Equipe pédagogique

Les formateurs sont issus du monde professionnel, ils font le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques visés par cette formation

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.



Infos pratiques

Formation disponible uniquement en intra/sur mesure

Tarif

Nous consulter pour un devis personnalisé

Durée

2 jours soit 14 heures

Lieu de formation et calendrier

Le planning de la formation pourra être déterminé avec l'animateur en fonction des contraintes professionnelles des stagiaires.

Formation dans vos locaux, chez nous ou à distance

Modalités d'évaluation

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Le programme de la formation

Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant

Comprendre l'IA et ses enjeux stratégiques

- Définitions, typologies d'IA (prédictive, générative, analytique).
- Enjeux et opportunités de l'IA dans la stratégie commerciale.
- Exemples concrets d'intégration dans des plans commerciaux.

Analyser son marché avec l'IA

- Utiliser l'IA pour la veille concurrentielle et sectorielle.
- Identifier les tendances, signaux faibles et opportunités.
- Atelier pratique : mise en place d'une veille automatisée.

Segmenter et cibler avec l'IA

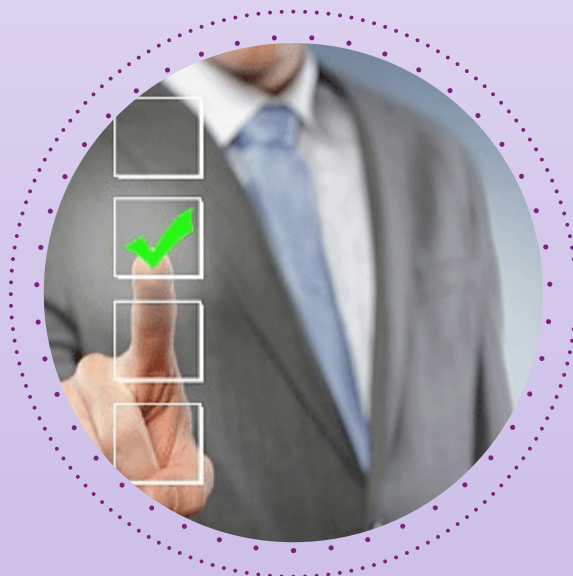
- Utiliser l'IA pour segmenter son portefeuille clients.
- Identifier les profils à fort potentiel via le scoring prédictif.
- Atelier : construction d'une matrice de segmentation IA-assistée.

Élaborer un plan d'action commercial structuré

- Définir les priorités d'action à partir des données IA.
- Formaliser un business plan commercial intégrant des outils IA.
- Atelier : structuration d'un plan d'action commercial IA-compatible.

Piloter et ajuster sa stratégie avec l'IA

- Utiliser des tableaux de bord IA pour suivre les KPIs.
- Automatiser l'analyse des résultats et ajuster les actions.
- Atelier : création d'un tableau de bord stratégique.



CONTACTS

Nos conseillers en formation
formationcontinue@supdev.fr
tél : 01 39 10 78 78

Référent handicap - Laurent Perna
lperna@supdev.fr - tél : 06 89 69 07 00

www.supdev.fr

Une école de



Notre établissement est accessible aux
personnes en situation de handicap