



Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser la gestion et le développement de son activité. (14h - 2j)

Domaine : GESTION D'ENTREPRISE / IA

Durée en heure et en jours : 14 HEURES - 2 jours (100% synchrone)

Accès à la formation : Contacter l'équipe LBFC, lbfc.contact@gmail.com, pour convenir d'un entretien de candidature.

Une réponse sera faite sous 48h, hors week-end. L'accès à la formation ne se fait qu'après validation de la candidature.

Modalité de la formation et horaires : Distanciel (GoogleMeet ou Zoom), les horaires seront déterminés lors de l'entretien de candidature.

En cas de problème technique contactez notre assistance par mail lbfc.contact@gmail.com, une réponse sera faite sous 48h, hors week-end.

Public cible : Dirigeants, managers, entrepreneurs et chefs de projet

Prérequis :

- Maîtriser l'outil informatique (traitement de texte, tableur, navigation internet)
- Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion Internet haut débit.

Ces pré-requis seront validés lors de l'entretien téléphonique de candidature où le candidat décrit son projet.

Effectif & Tarif : 1 à 20 personnes maximum | 2.000€/personne *Exonération de la TVA art 293B du CGI*

Dispositif d'évaluation : Un rapport écrit accompagné d'une soutenance orale en visioconférence devant un jury, portant sur l'intégration de l'Intelligence Artificielle dans la gestion et le développement d'une activité professionnelle.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap : Contacter Léonie Michaud, responsable handicap par mail lbfc.contact@gmail.com.

Certification visée : -



Objectif de la formation :

Optimiser la gestion et le développement d'une activité professionnelle en intégrant l'Intelligence Artificielle dans les processus stratégiques et opérationnels afin d'améliorer la productivité, la prise de décision et la relation client, tout en s'adaptant aux évolutions du marché.



Compétences visées :

Optimiser les processus métier en utilisant l'IA pour identifier les actions répétitives, mettre en place des flux automatisés adaptés à l'activité et améliorer la productivité, afin d'optimiser la performance et la réactivité de l'organisation.

Structurer une relation client et une expérience utilisateur performantes en exploitant l'IA pour personnaliser l'offre, adapter la communication et analyser les retours, afin d'anticiper les besoins et fidéliser la clientèle.

Concevoir une stratégie en exploitant l'IA et l'analyse prédictive pour identifier les indicateurs clés de performance, détecter les opportunités et anticiper les évolutions du marché, afin de minimiser les risques et optimiser les résultats de l'entreprise.

Créer un système de gestion financière et de prévisions en exploitant l'IA pour analyser les flux, anticiper les besoins en trésorerie, ajuster les budgets et détecter les anomalies, afin de réduire les coûts et sécuriser les performances de l'entreprise.

Contenu de la formation :

C1. Optimiser les processus métier en utilisant l'IA pour identifier les actions répétitives, mettre en place des flux automatisés adaptés à l'activité et améliorer la productivité, afin d'optimiser la performance et la réactivité de l'organisation. (3.5h)

- Identifier les tâches répétitives et chronophages pouvant être automatisées (gestion administrative, comptabilité, service client, reporting...).
- Découvrir et maîtriser les outils d'IA qui facilitent l'automatisation (chatbots, assistants virtuels, automatisation des e-mails, gestion documentaire, etc.).
- Mettre en place des flux automatisés adaptés à son activité pour optimiser la productivité et la réactivité de son organisation.
- Évaluer l'impact de l'automatisation sur l'organisation et anticiper les ajustements nécessaires en termes de compétences et de gestion du changement.

C2. Structurer une relation client et une expérience utilisateur performantes en exploitant l'IA pour personnaliser l'offre, adapter la communication et analyser les retours, afin d'anticiper les besoins et fidéliser la clientèle. (3.5h)

- Comprendre les enjeux et avantages de l'IA dans la gestion de la relation client (anticipation des besoins, satisfaction, fidélisation).



- Utiliser des outils d'IA pour personnaliser l'offre et adapter la communication (recommandations automatiques, segmentation intelligente, chatbots avancés).
- Mettre en place des stratégies d'analyse de feedbacks clients et d'amélioration continue grâce à l'IA (traitement automatique des avis et suggestions, analyse des émotions, reconnaissance vocale).
- Concilier automatisation et relation humaine pour conserver une expérience client fluide et engageante.

C3. Concevoir une stratégie en exploitant l'IA et l'analyse prédictive pour identifier les indicateurs clés de performance, détecter les opportunités et anticiper les évolutions du marché, afin de minimiser les risques et optimiser les résultats de l'entreprise.

(3.5h)

- Découvrir comment l'IA transforme la prise de décision en entreprise (modèles prédictifs, scénarios automatisés, recommandations intelligentes).
- Identifier les indicateurs clés de performance (KPIs) pouvant être analysés via l'IA pour orienter les décisions stratégiques.
- Apprendre à utiliser des outils d'IA pour détecter des opportunités, minimiser les risques et optimiser les stratégies commerciales, marketing et financières.
- Mettre en place un système de veille assistée par l'IA pour anticiper les évolutions du marché et adapter ses offres en conséquence.

C4. Créer un système de gestion financière et de prévisions en exploitant l'IA pour analyser les flux, anticiper les besoins en trésorerie, ajuster les budgets et détecter les anomalies, afin de réduire les coûts et sécuriser les performances de l'entreprise.

(3.5h)

- Comprendre comment l'IA peut aider à analyser les flux financiers, détecter des anomalies et optimiser les coûts.
- Utiliser des outils d'IA pour anticiper les besoins en trésorerie, ajuster les prévisions budgétaires et réduire les risques financiers.
- Découvrir des solutions basées sur l'IA pour la gestion des factures, des paiements et la détection de fraudes.
- Intégrer des tableaux de bord intelligents pour un suivi en temps réel des performances financières et des prévisions de croissance.