

Optimiser sa stratégie commerciale grâce à l'IA

2 jours 14,00 heures

Programme de formation



OPTIMISER SA STRATÉGIE COMMERCIALE GRÂCE À L'IA

LES FORMATIONS QUI ENVOIENT DU BOIS, BY IDREZO

Mise à jour : 06/09/2024

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre et appréhender les enjeux et les opportunités des IA génératives pour une structure de promotion-commercialisation de destination.
- Savoir construire des prompts simples et complexes pour améliorer sa stratégie et ses actions en matière de commercialisation.
- Acquérir la méthode pour développer ses stratégies commerciales et ses actions marketing avec l'assistance de Chat GPT et des autres IA génératives.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Jour 1 : Utiliser l'IA pour enrichir sa stratégie commerciale et optimiser sa production de contenus.

J1 - matin

Appui à la (re)définition de sa stratégie commerciale :

- Connaître ses clients pour capter leur attention et répondre à leurs besoins en termes d'offre commerciale.

- Atelier pratique : enrichir sa connaissance client, créer des personae avec ChatGPT.
- Qualifier son territoire et affiner la segmentation de son offre commerciale.
Atelier pratique : affiner la qualification de son offre et son positionnement marketing avec l'IA.
- Identifier de nouvelles opportunités de création d'offres et de séjours.
Atelier pratique : (re)définir des couples « produit-marché » avec l'IA.
- Enrichir son benchmark avec les IA (Perplexity, Gemini, ChatGPT).
Atelier pratique : veille & benchmark.

J2 – après-midi

Appui à la production et à l'optimisation des contenus de présentation de ses offres commerciales :

- Benchmark des meilleures pratiques en matière de présentation d'offre commerciales.
- Rédiger un descriptif commercial impactant et expérientiel.
Atelier pratique : optimiser un paragraphe avec l'IA
- Rédiger des descriptifs touristiques à partir de photos
Atelier pratique : écrire un descriptif d'hébergement par l'analyse de photos avec ChatGPT.
- Rédiger des descriptifs touristiques à partir des avis client.
Atelier pratique : écrire un descriptif d'activité par l'analyse des avis clients avec ChatGPT.

Jour 2 : Utiliser l'IA pour optimiser ses contenus de présentation d'offre commerciale et les promouvoir

J3 - matin

Audit et optimisation d'une offre commerciale

- Analyser et optimiser une page de présentation d'offre commerciale pour améliorer son attractivité et sa conversion.
- Atelier pratique : Optimiser le contenu éditorial page de présentation d'offre commerciale en fonction d'objectif et/ou de cible de clientèles précises.

Audit et optimisation d'une offre commerciale sous l'angle du SEO

- Analyser et optimiser une page de présentation d'offre commerciale pour augmenter sa visibilité en SEO sur des mots-clés identifiés.
- Atelier pratique : Optimiser le contenu éditorial page de présentation d'offre commerciale dans un objectif SEO.

J3 – après-midi

Appui à la promotion multicanal des offres & séjours

- Construire un plan de communication multicanal pour doper les ventes d'une offre ou d'un groupe d'offres commerciales.
Mise à disposition d'une fiche pratique.
- Rédiger et optimiser ses publications sur les réseaux sociaux dans un objectif de conversion.
Atelier pratique : concevoir un post performant avec ChatGPT.

- Rédiger et optimiser une newsletter dans un objectif de conversion.
- Atelier pratique : concevoir une newsletter performante avec ChatGPT.

Appui à la relation client et au SAV

- Construire une FAQ pour informer et rassurer en avant et après-vente.
- Mise à disposition d'une fiche pratique.
- Optimiser les réponses client email et/ou chat en avant et après-vente.
- Mise à disposition d'une fiche pratique.

Synthèse et feed-back sur les différents points de la formation.

PUBLIC VISÉ

- Directeurs
- Chargés de commercialisation et/ou promotion.
- Responsables place de marché, centrale de réservation, service groupe.

PRÉREQUIS

- **Avoir suivi la formation de niveau 1** « S'initier à l'IA »
- Avoir la charge de la promotion commerciale de l'offre de sa destination.
- Connaître ses principales cibles de clientèle et les avantages concurrentiels de sa destination.
- Avoir accès aux différents documents marketing (études, plan marketing...) de son office.
- Avoir accès à internet, un compte ChatGPT sur openAI.com et compte Perplexity.

MODALITÉS D'ORGANISATION ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'organisation :

Formation pouvant être réalisée en présentiel ou à distance, en petit groupe de 10 maximum.

- En présentiel : dans nos locaux (646 rue Marius Petipa 34080 Montpellier) ou dans toute autre salle mise à disposition pour le donneur d'ordre et qui réponde aux exigences de bon déroulement de la formation
- En distanciel : mise à disposition d'une salle de visioconférence permettant de visualiser les supports et outils de formation, de voir et d'entendre le formateur et d'interagir avec lui/elle.

Accès à la formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 10 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 6 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmée jusqu'à 48 heures avant la première session.

Matériel et technologie indispensables pour participer :

- Vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance en visioconférence), un casque audio et un bon micro sont également recommandés pour plus de confort.
- Vous devez avoir ouvert un compte chez <https://openai.com/> pour un usage de ChatGPT (un compte payant est très fortement conseillé pour un accès à ChatGPT4o et la capacité d'ajouter des documents à vos prompts [coût 20\$/mois]. Son usage vous permet d'obtenir des réponses plus élaborées ainsi que des fonctionnalités supplémentaires.
- Vous devez disposer d'un compte ouvert "standard" sur <https://www.perplexity.ai/> (gratuit).

Accueil des personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus cliquer [ICI](#) ou contactez notre référent handicap.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support : le formateur utilisera un support PowerPoint pour la partie théorique, qui est transmis en intégralité aux stagiaires
- Alternance d'apports théoriques, de travaux pratiques

- Travail individuel et en groupe sur des cas pratiques ou sur les cas d'usage de chaque participant.
- Les participants travaillent directement sur les outils d'IA suggérés.
- Les stagiaires disposeront de fiches techniques très riches, claires et structurées. Elles présentent pour chaque tâche, le découpage de la pensée, le ou les prompts ainsi que les variables indispensables pour cadrer la pratique. Elles seront utilisées pour chaque atelier.

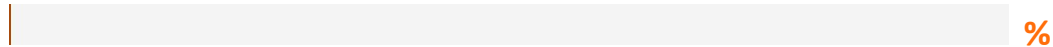
MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

- La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et objectifs.
- La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation déjà abordés.
- L'atteinte des objectifs pédagogiques est évaluée à la fin de la formation. Cette évaluation est réalisée par l'envoi de deux questionnaires : l'un immédiatement après la fin de la formation, l'autre dans un maximum de 6 mois.
- Suivi/conseil des stagiaires à 6 mois.

VOTRE FORMATRICE OU VOTRE FORMATEUR

Les autres [formateurs-trices](#) Id-rezo

SATISFACTION MOYENNE OBTENUE LORS DE PRÉCÉDENTES FORMATIONS :



Satisfaction moyenne de % obtenue auprès de 0 stagiaires lors des 12 derniers mois.
Cette formation a été suivie par stagiaires soit un taux de retours aux questionnaires de satisfaction de 0%.

NB : Si ce dernier chapitre ne fait apparaître aucune donnée chiffrée, c'est qu'il s'agit d'une nouvelle formation que nous vous proposons et que celle-ci n'a pas encore été évaluée.