NEWBIZ & IA
GPTiser SON DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Inscription par mail et réponse sous 48h (jours ouvrés) avec un délai de réalisation 1 mois minimum. La formation est organisable en sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.
Réservation, contact et informations : **catherine@lacademie-du-newbiz.com**

l'Académie du Newbiz

Introduction
Présentation des stagiaires en amont de la formation, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître le niveau IA, l'adoption au quotidien des outils IA et la pratique du développement commercial de son agence.

Module 1 - Panorama IA et relation commerciale
1.1. De l'UBERisation à la GPTisation de la société et des métiers
1.2 Panorama des solutions existantes
1.3. Comment l'IA révolutionne la relation client ?

Module 2 - Une journée de newbiz avec l'assistance IA
2.1. Répertorier et créer ses routines d'IA
2.2 Définir les cas d'usage pour amplifier son newbiz grâce à l'IA
2.3 Créer les GPT's pour automatiser ses tâches récurrentes
Atelier de mise en pratique : Dream List & prospection augmentée par l'IA, GPT coach, définir son client idéal (ICP) ....

Module 3 - Générer des scénarios de jeu de rôle de prospection ou de vente avec l'IA
3.1. Personnaliser son Ice breaker
3;2 Peaufiner son pitch et ses arguments
3.3 Anticiper les objections
Atelier de mise en pratique : se faire coacher à l'oral avec l'IA

Module 4 - Créer une Team IA Newbiz pour des contenus percutants
4.1. Optimiser sa stratégie de contenus marketing
4;2 Produire des contenus marketing en toute autonomie avec l'IA
4.3 S'initier aux outils de création de contenus multimodaux
Atelier de mise en pratique : Développer des contenus pour son agence

Conclusion
Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs de la formation

Participants
Formation individuelle ou collective de 5 stagiaires (max 8 pers)

Tarifs
À partir de 3200 € H.T. / jour
250 € H.T par pers sup.
Un devis sera établi sur demande

Durée
Une journée en intra entreprise + une session de préparation de 2h en amont

Lieu
Chez le bénéficiaire ou à la charge du bénéficiaire

Moyens mobilisés
Présentation et support de formation projeté avec audio.
Ordinateur individuel et connexion wifi.
Optionnel mais recommandé : un abonnement à ChatGPT PLUS par stagiaire + un compte Google personnel

Objectifs

- Intégrer les enjeux et les limites de l'IA dans le développement commercial
- Comprendre comment automatiser des tâches à l'aide d'assistants IA (GPT's)
- Optimiser ses actions newbiz avec l'IA
- Créer des contenus marketing multimodaux
- À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'intégrer l'IA dans son quotidien newbiz

Public visé

- Dirigeant,
- Cadre,
- Responsable du
- développement,
- Manager,
- Commercial,
- Toute personne en agence de communication (digital, pub, ...) amenée à développer le new business et participer à des compétitions ...

- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas vécus par les participants, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis

Intervenant
Frédéric Faivre
Consultant en Marketing, formateur et conférencier, animateur d'atelier de créativité avec l'Intelligence artificielle.

Après 25 ans dans la publicité et le digital en France et à l'international en tant que directeur commercial d'agence, Frédéric fonde la startup Goodfazer, une plateforme SaaS de parrainage pour le retail, revendue à Splio. Dernièrement, il crée AI FEVER, une "Consulting Boutique" spécialisée dans le marketing et l'innovation liée à l'intelligence artificielle.