COMMERCE DE DÉTAIL ET DE GROS, AUTOMOBILE

IA pour le commerce : marketing et ventes

Format court : des contenus qui font vendre, un service client réactif



DURÉE	FORMAT ET LIEU	EFFECTIF	TARIF INTER	INTRA
1 jour (7 h)	Présentiel · sites IFR ou intra	10 maximum	280 € HT / pers.	Sur devis

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

1. Rédiger fiches produits, promotions et publications pour les réseaux sociaux
2. Répondre aux avis et aux messages clients avec le bon ton
3. Préparer une opération commerciale : calendrier, messages, affichage en magasin
4. Analyser simplement ses ventes à partir d'un export de tableur

PUBLIC

Commerçants, gérants de boutique, responsables de magasin ou de rayon, vendeurs, chargés de marketing et de relation client.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique. Savoir utiliser un ordinateur ou un smartphone et les réseaux sociaux.

PROGRAMME

MATIN — **Module 1 · Les bases de l'IA**
Ce que l'IA sait faire (et ne pas faire) · La méthode de consigne en quatre temps · Vérifier avant de publier

MATIN — **Module 2 · Des contenus qui font vendre**
Fiches produits et descriptifs · Publications et promotions pour les réseaux sociaux · Affichage et messages en magasin

APRÈS-MIDI — **Module 3 · Clients et pilotage**
Répondre aux avis et aux messages · Analyser un export de ventes · Préparer une opération commerciale

APRÈS-MIDI — **Module 4 · Cadre et plan d'action**
Données clients et RGPD · Droit d'auteur et droit à l'image · Plan d'action pour son point de vente

EXEMPLE DE CAS PRATIQUE *Préparer l'opération « rentrée » d'une boutique : calendrier, 5 publications, affiche et message aux clients fidèles.*

Contact et inscription 0262 20 03 92 · formationcontinue@ifr-reunion.re · www.ifr-reunion.re
IFR, Institut de Formation de La Réunion · Organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre des catégories d'actions suivantes : actions de formation ; actions de formation par apprentissage.

• MODALITÉS

IA pour le commerce : marketing et ventes

MÉTHODES ET MOYENS

- 60 % de pratique : ateliers sur des cas réunionnais et, en intra, sur vos propres documents
- Apports courts, démonstrations en direct, travail individuel sur ordinateur
- Accompagnement personnalisé par le formateur ; support numérique remis

ÉVALUATION ET SANCTION

- Positionnement en début de formation
- Exercices pratiques corrigés tout au long de la formation
- Évaluation finale des acquis sur cas pratique
- Questionnaires de satisfaction à chaud et à froid
- Attestation de compétences acquises

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par téléphone ou par e-mail, après un échange préalable sur vos besoins. Au plus tard 10 jours ouvrés avant le démarrage, selon les places disponibles ; en cas de prise en charge par un OPCO, prévoir son délai de traitement.

TARIFS ET SESSIONS

Inter-entreprises, par participant	**280 € HT**
Intra-entreprise (jusqu'à 10 participants)	**Sur devis**
Dates des prochaines sessions	**Nous consulter**

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap au 0262 20 03 92 pour étudier ensemble les adaptations nécessaires.

FINANCEMENT

Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise, selon ses critères, au titre du plan de développement des compétences. IFR vous accompagne dans la demande.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Formation nouvelle : indicateurs de résultats (satisfaction, acquis) publiés à l'issue des premières sessions.

Pour vous inscrire ou construire une session intra

0262 20 03 92 *(du lundi au vendredi, de 8 h à 16 h)*
formationcontinue@ifr-reunion.re
www.ifr-reunion.re

SOYEZ ACTEUR DE VOTRE RÉUSSITE