Mise à niveau IA Générative et déploiement d'Agents de Veille Automatisés

Cette formation d'une journée vise à transformer l'usage de l'intelligence artificielle générative au sein de l'entreprise, passant de la simple interaction conversationnelle à l'automatisation de tâches via des agents autonomes. Les participants apprendront à orchestrer des modèles de langage (LLM) et à connecter leurs données métiers pour créer des outils de veille stratégique et d'aide à la vente. L'accent est mis sur la pratique, l'indépendance technologique (plateformes agnostiques) et la sécurité des données.

Formateur·rice(s) :

- Matthieu Steiner

Objectifs visés

- Distinguer les cas d'usage des modèles rapides (Fast) versus les modèles de raisonnement (Slow) adaptés au contexte RH.
- Configurer un environnement IA no-code agnostique et sécuris
- Connecter des bases de connaissances internes (RAG - Retrieval Augmented Generation) pour fiabiliser les réponses.
- Concevoir et déployer un agent autonome de veille pour les offres d'emploi.
- Créer un agent de support à la présentation commerciale sectorielle.
- Administrer la gouvernance des accès et le partage des agents au sein de l'équipe.

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Quiz

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Présentation comparative et matrice de choix entre modèles d'exécution et modèles de réflexion.
- Paramétrage de l'espace de travail sur l'agrégateur et application des protocoles de confidentialité.

- elier pratique d'import et d'indexation des documents métiers pour ancrer l'IA.
- PAUSE DEJEUNER
- Construction du workflow de l'agent pour détecter, synthétiser et formater les flux d'informations.
- Configuration du système de prompts pour générer des argumentaires adaptés au secteur cible
- Gestion des permissions utilisateurs et procédures de maintenance des assistants déployés.
- Bilan et prochaines étapes

Informations complémentaires

Durée : 7 heures de formation sur 1 jour

Pré-requis :

- Maîtrise des processus métiers cibles : Le participant doit connaître parfaitement les procédures actuelles (manuelles) de veille et de prospection de son entreprise pour pouvoir les traduire en instructions pour l'IA.
- Accès à la base documentaire interne : Disposer des droits d'accès et des fichiers numériques réels (plaquettes commerciales, historiques d'offres, grilles tarifaires) nécessaires pour alimenter le "mini-RAG" lors de l'atelier.
- Identification précise des critères de pertinence : Avoir une idée claire des indicateurs clés (mots-clés, secteurs, types de profils) qui définissent une "bonne" information de veille pour son activité.
- Aisance numérique fonctionnelle : Être habitué à naviguer sur des interfaces SaaS (Software as a Service) et à gérer des comptes utilisateurs, sans nécessiter de compétences en programmation.
- Capacité décisionnelle sur la tonalité : Être habilité à définir ou valider le ton et le style de communication (la "voix" de l'entreprise) que l'agent devra adopter dans ses synthèses ou ses présentations commerciales.
- Familiarité avec les agrégateurs de modèles (LLM) : Être à l'aise avec le concept de plateformes d'orchestration (type Dust.tt, Poe ou équivalents) qui centralisent l'accès à plusieurs modèles d'IA et connecteurs de données.

Public concerné : Cette formation s'adresse aux équipes opérationnelles et directionnelles du secteur des services (consultants RH, chargés de recrutement, équipes commerciales) souhaitant automatiser leurs processus de veille et personnaliser leur approche client via l'IA.