# Concevoir et paramétrer des assistants IA pour la vente et la relation client avec des outils no-code

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de comprendre le rôle des assistants virtuels basés sur l'intelligence artificielle dans les parcours de vente et de relation client, et de savoir les concevoir et les paramétrer à l'aide d'outils no-code.

Les apprenants découvrent les principes de fonctionnement des assistants IA, les cas d'usage concrets pour répondre aux questions, qualifier des prospects et accompagner les clients, ainsi que les bonnes pratiques pour structurer les contenus et les réponses.

La formation aborde également l'intégration des assistants IA dans un site internet, leur articulation avec les supports existants et les points de vigilance liés à l'usage de l'intelligence artificielle.

À l'issue de la formation, les participants disposeront d'une vision claire des usages possibles des assistants IA, des méthodes pour les paramétrer simplement et d'un plan d'action pour les intégrer efficacement dans leur organisation.

**Formateur·rice(s) :**

- Aurélien Beguet

## Objectifs visés

- Comprendre ce qu'est un assistant IA
- Identifier les principaux cas d'usage en vente et relation client
- Comprendre l'importance des contenus dans un assistant IA
- Comprendre la logique de réponses et de scénarios
- Comprendre les limites de l'IA
- Anticiper les risques et les erreurs courantes
- Comprendre les principes de paramétrage d'un assistant IA
- Appréhender la logique de configuration
- Comprendre les modes d'intégration d'un assistant IA
- Comprendre l'impact sur le parcours utilisateur

## Méthode d'évaluation

- Quiz

| | |
|---|---|
| • Comprendre comment un assistant IA peut accompagner la vente<br>• Relier assistant IA et performance commerciale<br>• Consolider les connaissances acquises<br>• Construire un plan d’action post-formation | |

# Déroulé pédagogique

## Journée 1

- Accueil des participants et cadrage de la formation
- Principes et cas d’usage des assistants IA
- Pause
- Organisation des données et des réponses
- Bonnes pratiques d’usage et points de vigilance

## Journée 2

- Découverte et prise en main des outils no-code
- Connexion assistant IA et site web
- pause
- Usage des assistants IA dans la vente et la relation client
- Synthèse de la formation et projection opérationnelle

# Informations complémentaires

**Durée :** 11 heures de formation sur 2 jours

**Pré-requis :**

- Disposer d’un ordinateur portable (Windows ou Mac) et d’un accès Internet stable.
- Avoir une aisance de base avec les outils numériques (navigation web, création/gestion de comptes en ligne, traitement de texte).

**Public concerné :** Dirigeants de PME, responsables commerciaux, responsables marketing ou communication, entrepreneurs, ainsi que toute personne impliquée dans la vente, la relation client ou l’amélioration des parcours utilisateurs.