

Optimiser la relation commerciale grâce à l'I.A

Animation

Fabien AMATHIEU

Consultant

Durée

14 h sur 4 matinées

Tarif

• **Coop** : Prise en charge

Sous conditions. Facturation en cas d'annulation < 15 j.

• **Hors Coop** : 1.000,00 € TTC

Prix /pers. Stagiaires issus d'OLS ou travaillant pour des Coop'Hlm

Sessions 2024

18+19+25+26 juin • 9h-12h30

@distanciel

Présentation

L'avènement de l'I.A. bouscule le monde économique et spécifiquement la relation client. Dans le secteur immobilier, ses apports sont considérables et trop souvent ignorés. Désormais incontournable dans la personnalisation de la relation client, l'I.A peut être mobilisée à toutes ses étapes : création de contenus ciblés, rédaction d'argumentaires, génération d'annonces immobilières, assistants virtuels, alimentation des réseaux sociaux, etc.

Or, la valeur ajoutée de l'I.A dans la qualité de la relation client dépend totalement de la façon dont on l'intègre dans le processus commercial global et de la qualité de son paramétrage, mais surtout d'un élément crucial : trouver le bon dosage Humain/I.A.

Objectifs pédagogiques

- Sensibiliser aux apports et limites de l'I.A dans la fonction commerciale
- Faciliter l'identification et la création de couples offres/niches cibles
- Formaliser les instructions afin d'obtenir de l'I.A. les meilleurs résultats
- Rédiger une annonce immobilière en utilisant l'I.A.
- Apprendre à tirer le meilleur parti de l'I.A dans la relation client

Public

Dirigeant.e • Responsable des ventes • Responsable communication/marketing
• Toute personne concernée par la commercialisation (en solo ou en équipe)

Prérequis

Avoir suffisamment d'expérience métier afin de pouvoir « nourrir » l'I.A.

Méthodologie et évaluation

- Exposé didactique
- Cas pratiques avec usage de l'outil I.A
- Échanges entre participants
- Quiz
- Évaluation du positionnement, des acquis et du niveau de satisfaction des apprenants par le biais de quatre questionnaires en ligne

Programme

• **Présentation de l'I.A**

- Définition, potentiel
- Limites et risques

• **Nourrir l'I.A (savoir demander pour savoir obtenir)**

Apprentissage des commandes d'instruction en langage naturel dit « rédaction de prompts »

• **Atelier de mise en pratique**

- Rédaction d'annonces à partir de rush brut
- Création de personas marketing



Contact

07 63 47 37 68

formations@arecoop.fr

