

ÉLABORER/CHALLENGER SA STRATÉGIE MARKETING BTOB AVEC L'IA GÉNÉRATIVE

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés). La formation est également organisable sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations : formation@leclubdesannonceurs.com // Catherine Saint Loubert - T : 06 60 37 15 62

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes et quiz d'évaluation pour connaître le niveau de maturité marketing et en IA des participants

Module 1 - IA et stratégie marketing BtoB

- 1.1. Objectifs et Enjeux de l'IA en Marketing BtoB
- 1.2. Défis et Biais de l'IA
- 1.3. Ethique et Responsabilité légale de L'IA pour le marketing
- 1.4. L'IA, relais de croissance pour le marketing et les ventes

Module 2 - Prise en main individuelle de l'IA Gen

- 2.1. Instructions personnalisées et prompts qualitatifs
- 2.2. Méthodes de priming et de probing
- 2.3. Les meilleures techniques de prompting pour le marketing sur Chat GPT: les does et don'ts
- 2.4. Atelier évaluation des acquis : Développer des prompts de qualité

Module 3 -Challenger/Compléter ses Personae et Parcours d'Achat/Client BtoB avec l'IA

- 3.1. Challenger/Compléter ses personae avec Chat GPT - Les 6 points essentiels d'un prompt persona
- 3.2. Améliorer/Compléter son parcours d'achat /parcours client BtoB
- 3.3. Atelier évaluation des acquis : Compléter le/les personae et étapes de son parcours d'achat/client BtoB sur Chat GPT

Module 4 -Challenger sa stratégie marketing BtoB avec l'IA

- 4.1. Définir/Revoir ses KPIs et Objectifs avec Chat GPT
- 4.2. Challenger sa Proposition de Valeurs
- 4.2. Créer sa stratégie SEO/SEA
- 4.3. Atelier évaluation des acquis : Développer une stratégie SEO/SEA avec ChatGPT

Module 5 - Challenger ses campagnes multicanales avec l'IA

- 5.1. Améliorer ses campagnes marketing et de ventes
- 5.2 Développer de nouveaux contenus
- 5.3 Atelier évaluation des acquis : Développer un scenario de campagne multicanal avec ChatGPT

Module 6 - Pour aller plus loin

- 6.1. Comment utiliser les assistants GPT et agents dans votre pratique marketing quotidienne
- 6.2 Atelier évaluation des acquis : Utiliser un assistant GPT pour diverses tâches

Conclusion

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

Participants

Formation individuelle ou collective en intra-entreprise

Tarifs :

Adhérents : dès 2600 € HT/jour pour 5 participants maximum (+ 250 € HT par personne supplémentaire).

Non-membres : dès 2800 € HT/jour pour 5 participants maximum (+ 280 € HT par personne supplémentaire).

Un devis sera établi sur demande

Durée

Une journée en intra entreprise ou classe virtuelle

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.



Intervenante

Tamara Grunebaum

Conseil en marketing BtoB et formatrice

Plus de 20 ans d'expérience en tant que Directrice Conseil et Directrice Développement en agences de communication et marketing.

Mise en place de stratégies et process en Modern Marketing assistés par l'IA pour accompagner la transformation de grands groupes et PME à l'international.

Objectifs

- Intégrer l'IA Gen à chaque étape de sa stratégie Marketing
- Appréhender les personae et parcours d'achats BtoB avec l'IA
- Challenger sa Proposition de Valeurs avec l'IA
- Construire sa stratégie SEO/SEA et ses campagnes multicanales avec l'IA

- A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de déployer une stratégie marketing multicanale complète assistée par l'IA

Public visé

- La formation s'adresse à des équipes en France et à l'international
 - Dirigeant,
 - Directeur/Responsable Marketing,
 - Equipes Marketing, Communication, Commerciale
 - Manager,
 - Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation priviliege 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.