

# Certificat Avancé

Communication et Gestion  
des Relations Commerciales  
par l'Intelligence Artificielle



## Certificat Avancé Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle

- » Modalité : en ligne
- » Durée : 6 mois
- » Diplôme : TECH Université Technologique
- » Horaire : à votre rythme
- » Examens : en ligne
- » Dirigé aux : Diplômés de l'université, les Titulaires de diplômes qui ont précédemment obtenu un diplôme dans le domaine des Sciences de la Communication et La Publicité, de l'Informatique et/ou des Affaires

Accès au site web : [www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-communication-gestion-relations-commerciales-intelligence-artificielle](http://www.techtitute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-communication-gestion-relations-commerciales-intelligence-artificielle)

# Sommaire

01

Présentation

---

*page 4*

02

Pourquoi étudier à TECH?

---

*page 6*

03

Pourquoi notre programme?

---

*page 10*

04

Objectifs

---

*page 14*

05

Structure et contenu

---

*page 18*

06

Méthodologie

---

*page 26*

07

Profil de nos étudiants

---

*page 34*

08

Direction de la formation

---

*page 38*

09

Impact sur votre carrière

---

*page 42*

10

Bénéfices pour votre entreprise

---

*page 46*

11

Diplôme

---

*page 50*

# 01

# Présentation

L'intégration de l'Intelligence Artificielle (IA) dans la Communication et la Gestion des Relations Commerciales permet une personnalisation avancée, en adaptant les interactions commerciales en fonction des préférences et des comportements individuels. Cela permet d'accroître la satisfaction des clients et de renforcer les relations à long terme. En outre, l'IA facilite l'analyse de grands volumes de données, ce qui permet d'identifier rapidement et avec précision les tendances, les modèles et les opportunités de marché. Cette capacité prédictive améliore la prise de décision stratégique, optimise les stratégies de vente et de Marketing et permet une réponse plus agile aux demandes du marché. C'est pourquoi TECH a créé cette qualification académique 100 % en ligne, basée sur la méthodologie révolutionnaire *Relearning*.



Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle  
TECH Université Technologique



“

*Vous appliquerez l'IA à la Communication et Gestion des Relations Commerciales, dynamisant l'efficacité, la personnalisation et la capacité prédictive, et stimulant la croissance et la compétitivité de l'entreprise"*

02

# Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande école de commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle de normes académiques des plus élevées. Un centre international performant pour la formation intensive aux techniques de gestion.



“

*TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise"*

## À TECH Université Technologique



### Innovation

L'université propose un modèle d'apprentissage en ligne qui associe les dernières technologies éducatives à la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, bénéficiant de la plus haute reconnaissance internationale, qui fournira aux étudiants les clés pour évoluer dans un monde en constante évolution, où l'innovation doit être l'engagement essentiel de tout entrepreneur.

« *Histoire de Succès Microsoft Europe* » pour avoir incorporé un système multi-vidéo interactif innovant dans les programmes.



### Exigence maximale

Le critère d'admission de TECH n'est pas économique. Vous n'avez pas besoin de faire un gros investissement pour étudier avec nous. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

**95 %** | des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



### Networking

Chez TECH, des professionnels du monde entier participent, de sorte que les étudiants pourront créer un vaste réseau de contacts qui leur sera utile pour leur avenir.

**+100 000**

dirigeants formés chaque année

**+200**

nationalités différentes



### Empowerment

L'étudiant évoluera main dans la main avec les meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

**+500**

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



### Talent

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de mettre en avant leurs intérêts et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



### Contexte Multiculturel

En étudiant à TECH, les étudiants bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Dans un programme à vision globale, grâce auquel vous apprendrez à connaître la façon de travailler dans différentes parties du monde, en recueillant les dernières informations qui conviennent le mieux à votre idée d'entreprise.

Les étudiants TECH sont issus de plus de 200 nationalités.

TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



### Analyse

---

TECH explore la pensée critique, le questionnement, la résolution de problèmes et les compétences interpersonnelles des étudiants.



### Excellence académique

---

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode *Relearning* (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de Cas. Entre tradition et innovation dans un équilibre subtil et dans le cadre d'un parcours académique des plus exigeants.



### Économie d'échelle

---

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10 000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. De cette manière, elle garantit que les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



### Apprenez avec les meilleurs

---

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



*Chez TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique"*

03

# Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre la porte à un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

*Nous disposons du corps enseignant le plus prestigieux et du programme le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique”*

Ce programme apportera une multitude d'avantages aussi bien professionnels que personnels, dont les suivants:

01

### Donner un coup de pouce définitif à la carrière des étudiants

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, ils acquerront les compétences nécessaires pour opérer un changement positif dans leur carrière en peu de temps.

*70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.*

02

### Vous acquerez une vision stratégique et globale de l'entreprise

TECH offre un aperçu approfondi de la gestion générale afin de comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

*Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.*

03

### Consolidation des étudiants en gestion supérieure des affaires

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

*Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.*

04

### Vous obtiendrez de nouvelles responsabilités

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

*À l'issue de cette formation, 45% des étudiants obtiennent une promotion professionnelle au sein de leur entreprise.*

05

### Accès à un puissant réseau de contacts

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le même désir d'évoluer. Ainsi, les partenaires, les clients ou les fournisseurs peuvent être partagés.

*Vous y trouverez un réseau de contacts essentiel pour votre développement professionnel.*

06

### Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

*20 % de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.*

07

### Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

*Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.*

08

### Vous ferez partie d'une communauté exclusive

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde : la communauté de TECH Université Technologique.

*Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.*

# 04 Objectifs

Ce Certificat Avancé s'embarque dans une mission clé : que l'entrepreneur maîtrise les outils et les stratégies les plus pointus pour améliorer l'interaction humaine dans l'environnement professionnel. Ainsi, ce programme formera des professionnels capables de fusionner la technologie disruptive de l'IA avec la capacité humaine à communiquer, en établissant des relations d'affaires plus fortes et plus personnalisées. En outre, il cherchera à cultiver des leaders qui comprennent comment exploiter la puissance de l'IA pour anticiper les besoins du marché, concevoir des stratégies innovantes et offrir des expériences exceptionnelles à des clients de plus en plus exigeants.



“

*Vous transformerez votre profil en un profil hautement compétitif, essentiel dans un monde des affaires qui évolue constamment vers l'intégration intelligente de la technologie et du talent humain”*

## TECH prend en compte les objectifs de ses étudiants Ils travaillent ensemble pour les atteindre

Le Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle formera l'étudiant pour :

01

Mettre en œuvre des stratégies d'automatisation des processus de Marketing à l'aide de l'IA, en intégrant efficacement diverses données et plateformes

04

Effectuer une analyse de sentiment par AI sur les médias sociaux et les *feedbacks* des clients pour comprendre les perceptions et les opinions, optimiser la tarification et les promotions pour une stratégie de *pricing* plus efficace

02

Appliquer les techniques d'IA pour optimiser les campagnes publicitaires, maximiser leur efficacité et personnaliser les audiences pour un ciblage précis et efficace

05

Appliquer les techniques d'IA à l'analyse de grands volumes de données pour obtenir des informations pertinentes dans le Marketing

03

Utiliser l'IA dans l'*Email Marketing* pour automatiser les processus et personnaliser les campagnes de manière avancée

06

Utiliser des outils de visualisation de données avec l'IA pour générer des rapports précis et compréhensibles sur les campagnes et les communications

07

Appliquer l'IA aux études de marché pour identifier les tendances et les modèles pertinents, avec une segmentation précise et efficace

10

Maîtriser les techniques et les outils de *scoring* des leads, identifier et prioriser les opportunités à plus fort potentiel.

08

Mettre en œuvre l'analyse prédictive dans le Marketing pour soutenir la prise de décision stratégique.

11

Mettre en œuvre l'IA dans la gestion de la relation client pour améliorer l'interaction et la satisfaction, ainsi que pour prédire les besoins des clients.

09

Utiliser l'IA pour mesurer le Retour sur Investissement (ROI) dans le Marketing pour évaluer l'efficacité des stratégies

12

Mener une analyse concurrentielle avec l'IA pour identifier les points forts, les faiblesses et les opportunités sur le marché.

# 05

## Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle est conçu pour aborder des sujets uniques et avancés. L'inclusion de modules spécifiques, tels que "Automatisation et Optimisation des Processus Marketing avec l'IA" et "Ventes et Génération de *Leads* avec l'Intelligence Artificielle", offrira une profondeur inégalée dans des domaines clés. Un programme qui se déroule sur 6 mois et qui se veut être une expérience unique et stimulante qui posera les bases de votre réussite professionnelle.



“

*Grâce à ce Certificat Avancé 100% en ligne, vous maîtriserez la mesure du retour sur investissement, fondamentale dans l'environnement économique actuel. Inscrivez-vous dès maintenant!*

## Programme d'études

Le Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle proposera un cursus dynamique axé sur les technologies de pointe. Il couvrira l'automatisation dans de multiples aspects du Marketing, de la conception de campagnes publicitaires à la gestion efficace du CRM et de l'optimisation des prix. De même, les entrepreneurs exploreront comment mettre en œuvre des *chatbots*, analyser les sentiments et appliquer l'analyse prédictive pour améliorer la prise de décision stratégique et enrichir l'interaction avec les clients.

De même, la gestion du *Big Data* sera abordée, ainsi que la visualisation des informations et le développement de modèles prédictifs, afin que les diplômés acquièrent les compétences nécessaires pour appliquer ces connaissances aux études de marché, à la segmentation et à l'optimisation des stratégies de Marketing.

Enfin, ils approfondiront la génération de *leads*, le *scoring des leads*, la personnalisation des offres et l'analyse de la concurrence à l'aide de l'Intelligence Artificielle. Ainsi, les étudiants anticiperont les besoins des clients, en mettant en œuvre des *chatbots* dans le processus de vente et en utilisant l'IA pour améliorer la gestion de la relation client.

TECH révolutionne la manière dont l'enseignement et l'apprentissage ont lieu, avec une approche centrée sur la méthodologie innovante du *Relearning*, la base fondamentale de tous les diplômés. En ce sens, les étudiants consolideront leur compréhension en répétant des concepts clés, présentés dans divers formats multimédias à la pointe de la technologie et de l'éducation. Ce processus garantira une acquisition progressive et organique des compétences, facilitant ainsi l'assimilation et la rétention du contenu.

Ce Certificat Avancé est développé sur 6 mois et se divise en 3 modules :

### Module 1

Automatisation et optimisation des processus Marketing avec l'IA

### Module 2

Analyse des données de communication et de Marketing pour la prise de décision

### Module 3

Ventes et génération de *leads* grâce à l'Intelligence Artificielle



### Où, quand et comment l'enseignement est dispensé ?

TECH offre la possibilité de développer ce Certificat Avancé en Communication et Gestion de Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle totalement en ligne. Pendant les 6 mois de la spécialisation, les étudiants pourront accéder à tous les contenus de ce programme à tout moment, ce qui leur permettra d'auto gérer leur temps d'étude.

*Une expérience  
éducative unique, clé et  
décisive pour stimuler  
votre développement  
professionnel.*

**Module 1.** Automatisation et optimisation des processus Marketing avec l'IA

**1.1. Automatisation du Marketing avec l'IA en utilisant Hubspot**

- 1.1.1. Segmentation de l'audience basée sur l'IA
- 1.1.2. Automatisation des *workflows* ou flux de travail
- 1.1.3. Optimisation continue des campagnes en ligne

**1.2. Intégration des données et des plateformes dans les stratégies de Marketing Automatisé**

- 1.2.1. Analyse et unification des données multicanal
- 1.2.2. Interconnexion entre les différentes plateformes de marketing
- 1.2.3. Mise à jour des données en temps réel

**1.3. Optimisation des Campagnes Publicitaires avec l'IA à l'aide de Google Ads**

- 1.3.1. Analyse prédictive de la performance des publicités
- 1.3.2. Personnalisation automatique des annonces en fonction du public cible
- 1.3.3. Ajustement automatique du budget en fonction des résultats

**1.4. Personnalisation de l'audience avec l'IA**

- 1.4.1. Segmentation et Personnalisation du contenu
- 1.4.2. Recommandations personnalisées de contenu
- 1.4.3. Identification automatique des publics ou de groupes homogènes

**1.5. Automatisation des réponses aux clients grâce à l'IA**

- 1.5.1. *Chatbots* et apprentissage automatique
- 1.5.2. Génération automatique de réponses
- 1.5.3. Résolution automatique de problèmes

**1.6. L'IA dans l'*Email* Marketing pour l'automatisation et la personnalisation**

- 1.6.1. Automatisation des séquences d'*emails*
- 1.6.2. Personnalisation dynamique du contenu en fonction des préférences
- 1.6.3. Segmentation intelligente des listes de mailing

**1.7. Analyse des Sentiments avec l'IA dans les Médias Sociaux et les Feedbacks des Clients grâce à Lexalytics**

- 1.7.1. Surveillance automatique du sentiments dans les commentaires
- 1.7.2. Réponses personnalisées aux émotions
- 1.7.3. Analyse prédictive de la réputation

**1.8. Optimisation des Prix et Promotions avec l'IA en utilisant Vendavo**

- 1.8.1. Ajustement automatique des prix basé sur l'analyse prédictive
- 1.8.2. Génération automatique d'offres adaptées au comportement de l'utilisateur
- 1.8.3. Analyse de la concurrence et des prix en temps réel

**1.9. Intégration de l'IA dans les outils de Marketing existants**

- 1.9.1. Intégration des capacités de l'IA avec les plateformes de Marketing actuels
- 1.9.2. Optimisation des fonctionnalités existantes
- 1.9.3. Intégration aux systèmes CRM

**1.10. Tendances et avenir de l'automatisation de l'IA dans le Marketing**

- 1.10.1. L'IA pour améliorer l'Expérience Utilisateur
- 1.10.2. Approche prédictive dans les décisions de Marketing.
- 1.10.3. Publicité conversationnelle

**Module 2.** Analyse des données de communication et de Marketing pour la prise de décision

<b>2.1. Technologies et Outils Spécifiques pour l'Analyse des Données de Communication et de Marketing à l'aide de Google Analytics 4</b> 2.1.1. Outils d'analyse des conversations et tendances dans les réseaux sociaux 2.1.2. Systèmes d'identification et d'évaluation des émotions dans les communications 2.1.3. Utilisation des Big Data pour analyser les communications	<b>2.2. Applications de l'IA dans l'Analyse des Grandes Bases de Données telles que Google BigQuery.</b> 2.2.1. Traitement automatique de données massives 2.2.2. Identification de modèles comportementaux 2.2.3. Optimisation des algorithmes d'analyse des données	<b>2.3. Outils de visualisation des données des données et de Reporting de Campagnes et Communications avec l'IA</b> 2.3.1. Création de <i>Dashboards</i> interactifs 2.3.2. Génération automatique de rapport 2.3.3. Visualisation prédictive des résultats dans les campagnes	<b>2.4. Application de l'IA à la Recherche sur le Marché par Quid</b> 2.4.1. Traitement automatique de données d'enquêtes 2.4.2. Identification automatique des segments d'audience 2.4.3. Prédiction des tendances du marché
<b>2.5. Analyse Prédictive du Marketing pour la Prise de Décision</b> 2.5.1. Modèles prédictifs du comportement du consommateur 2.5.2. Prévion des performances des campagnes. 2.5.3. Réglage automatique de l'optimisation stratégique	<b>2.6. Segmentation du Marché avec l'IA à l'aide de Meta</b> 2.6.1. Analyse automatisée des données démographiques 2.6.2. Identification des parties prenantes 2.6.3. Personnalisation dynamique des offres	<b>2.7. Optimisation de la Stratégie de Marketing grâce à l'IA</b> 2.7.1. Utiliser l'IA pour mesurer l'efficacité des canaux 2.7.2. Réglage automatique stratégique pour maximiser les résultats 2.7.3. Simulation de scénarios stratégiques	<b>2.8. L'IA dans la Mesure du ROI du Marketing avec GA4</b> 2.8.1. Modèles d'attribution de conversion 2.8.2. Analyse du retour sur investissement à l'aide de l'IA 2.8.3. Estimation du Customer Lifetime Value ou Valeur du Client
<b>2.9. Cas de Réussite en matière d'Analyse de Données avec l'IA</b> 2.9.1. Démonstration par des études de cas où l'IA a amélioré les résultats 2.9.2. Optimisation des coûts et des ressources 2.9.3. Avantage concurrentiel et innovation	<b>2.10. Défis et considérations éthiques dans l'analyse des données de l'IA</b> 2.10.1. Biais dans les données et les résultats 2.10.2. Considérations éthiques relatives au traitement et l'analyse de données sensibles 2.10.3. Défis et solutions pour rendre les modèles d'IA transparents		

**Module 3.** Ventes et génération de *leads* grâce à l'Intelligence Artificielle

**3.1. Application de l'IA au Processus de Vente avec Salesforce**

- 3.1.1. Automatisation de tâches de vente
- 3.1.2. L'analyse prédictive de Cycle de vente
- 3.1.3. Optimisation de stratégies de tarification

**3.2. Techniques et outils pour la génération de leads avec l'IA par Hubspot**

- 3.2.1. Identification automatisée des prospects
- 3.2.2. Analyse du comportement des utilisateurs
- 3.2.3. Personnalisation du contenu pour le recrutement

**3.3. Scoring de Leads avec AI en utilisant Hubspot**

- 3.3.1. Évaluation automatisée de la qualification des *Leads*
- 3.3.2. Analyse des leads basée sur les interactions
- 3.3.3. Optimisation du modèle du Scoring des Leads

**3.4. L'IA dans la Gestion de la Relation avec le Client**

- 3.4.1. Suivi automatisé pour améliorer les relations avec les clients.
- 3.4.2. Recommandations personnalisées pour les clients
- 3.4.3. Automatisation des communications personnalisées

**3.5. Implémentation et Réussites des Assistants Virtuels dans la Vente**

- 3.5.1. Assistants virtuels pour l'aide à la vente
- 3.5.2. Amélioration de l'Expérience Client
- 3.5.3. Optimiser les conversions et conclure des ventes

**3.6. Prévoir les Besoins des clients avec l'IA**

- 3.6.1. Analyse du comportement d'achat
- 3.6.2. Segmentation dynamique de l'offre
- 3.6.3. Systèmes de recommandation personnalisés

**3.7. Personnalisation de l'Offre de Vente avec l'IA**

- 3.7.1. Adaptation dynamique des propositions commerciales
- 3.7.2. Offres exclusives basées sur des données comportementales
- 3.7.3. Création de packs personnalisés

**3.8. Analyse des Compétences avec IA**

- 3.8.1. Surveillance automatisée des concurrents
- 3.8.2. Analyse comparative automatisée des prix
- 3.8.3. Surveillance prédictive de la concurrence

**3.9. Intégration de l'IA dans les Outils de Vente**

- 3.9.1. Compatibilités aux Systèmes CRM
- 3.9.2. Renforcement de l'autonomie des outils de vente
- 3.9.3. L'analyse prédictive dans les plateformes de vente

**3.10. Innovations et Prévisions dans le Domaine de la Vente**

- 3.10.1. La réalité augmentée dans l'expérience d'achat
- 3.10.2. Automatisation avancée des ventes
- 3.10.3. L'intelligence émotionnelle dans les interactions de vente



“

*Vous approfondirez la transformation du processus de vente, en vous préparant à diriger dans des environnements numériques et technologiquement avancés, tout cela à travers les ressources multimédias les plus innovantes”*

# 06

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.





“

*Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”*



TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

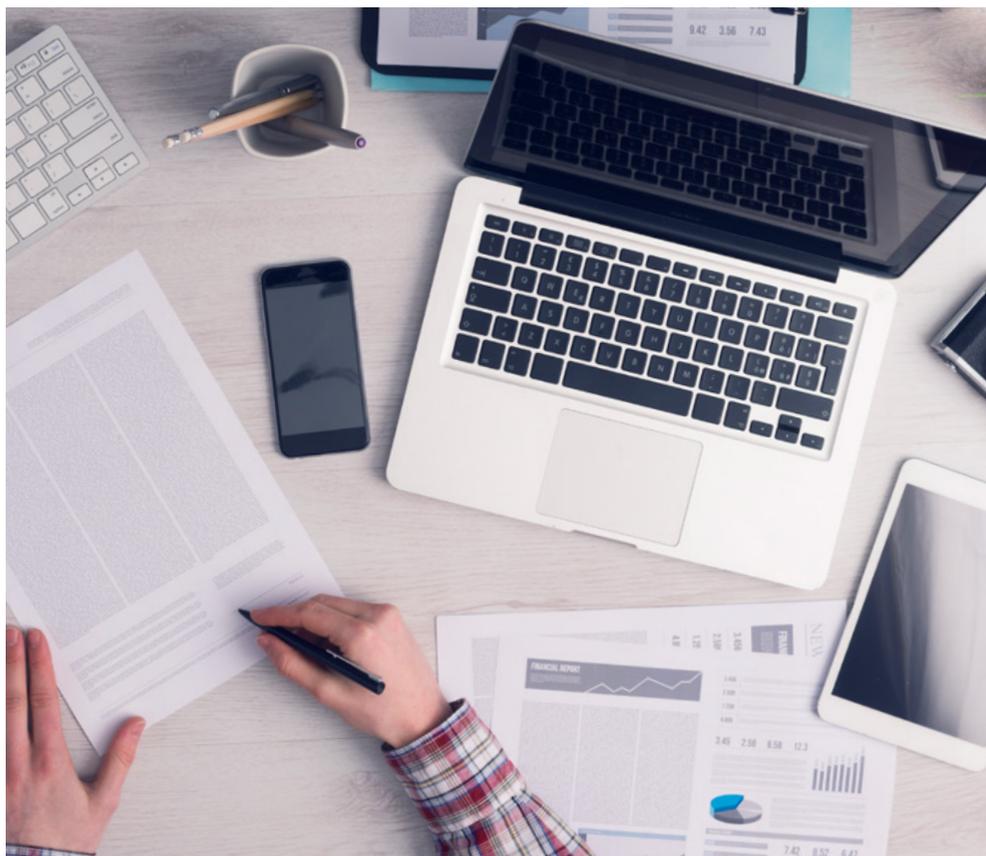
Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

*Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”*



*Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.*



*Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.*

## Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.



*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

## Relearning Methodology

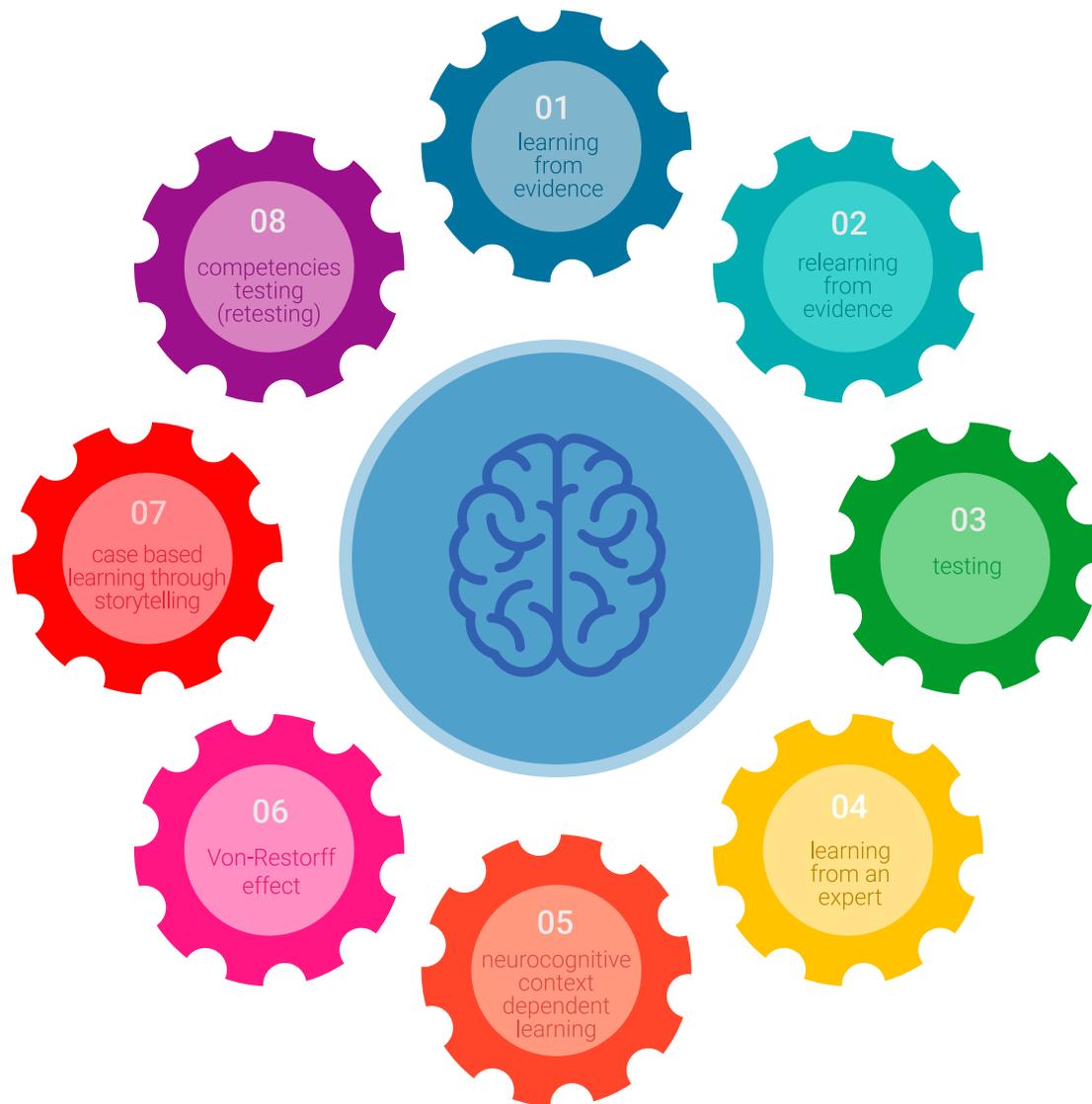
TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.*

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



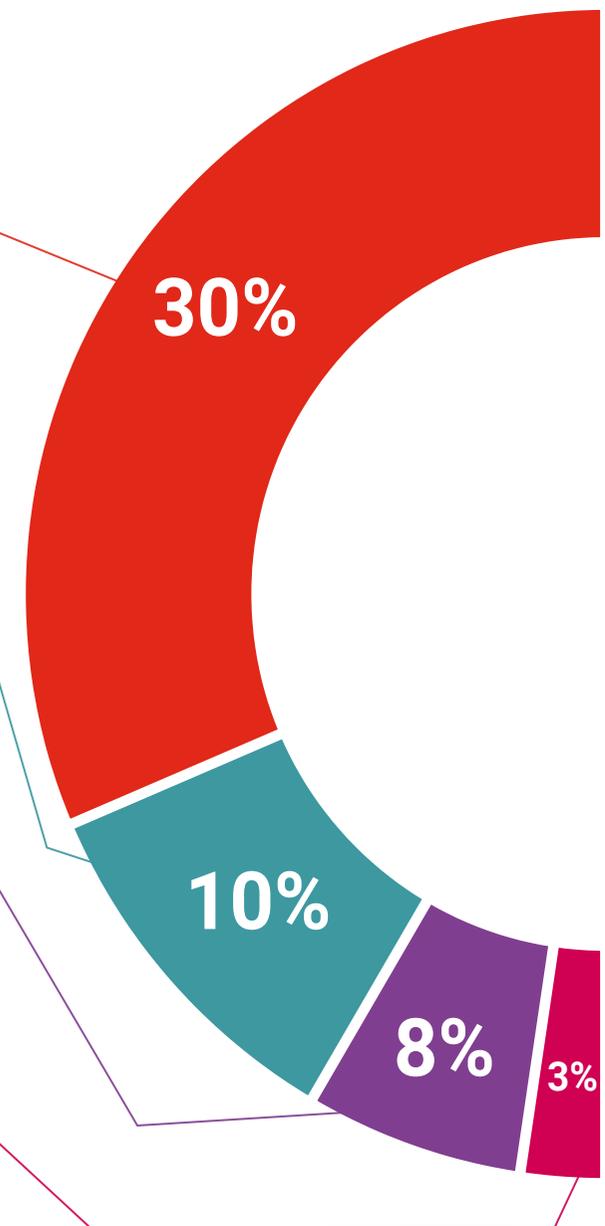
### Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





#### Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



#### Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



#### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

# Profil de nos étudiants

Le Certificat Avancé s'adresse aux Gradués, aux Diplômés et aux Universitaires qui ont déjà fait des études dans Titulaires de diplômes le domaine de la Communication et de la Publicité, de l'Informatique et/ou de la Gestion d'entreprise.

La diversité des participants aux différents profils académiques et aux multiples nationalités, constitue l'approche multidisciplinaire de ce programme.

Le Certificat Avancé peut également être suivi par des professionnels qui, en tant que diplômés universitaires dans n'importe quel domaine, ont une expérience professionnelle de deux ans dans le domaine de la Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle.





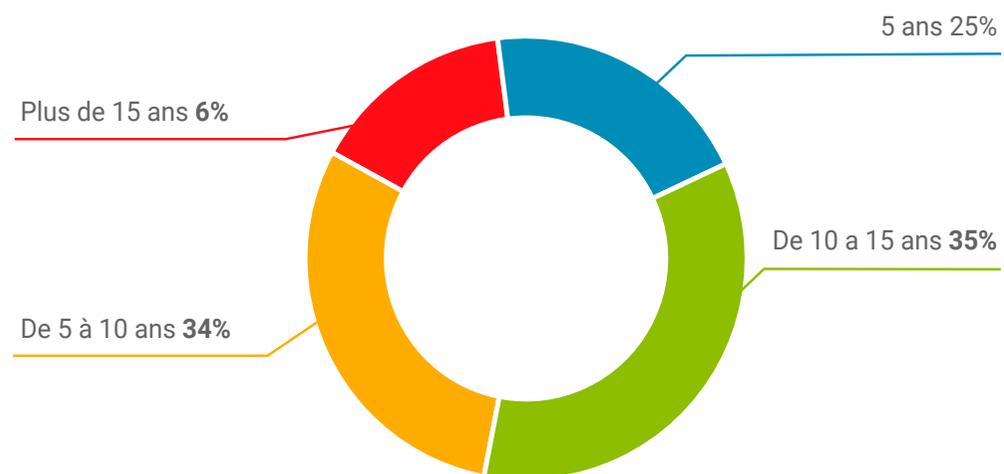
“

*Vous accédez aux derniers développements de l'Intelligence Artificielle, appliqués à la Communication et à la Gestion des Relations Commerciales, en pas moins de 450 heures de ressources exclusives"*

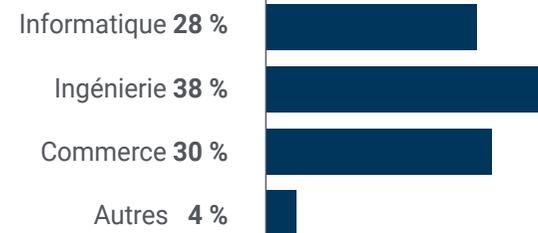
## Âge moyen

Entre **35** et **45** ans

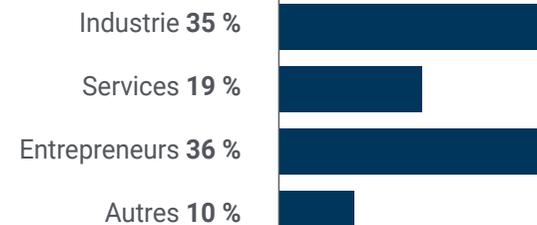
## Années d'expérience



## Formation

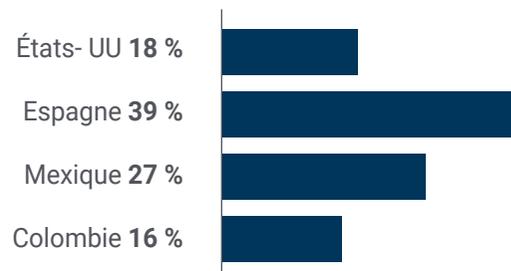


## Profil académique



## Distribution géographique

---



## Sara López

Directrice Marketing

*" Mon expérience d'étude de ce Certificat Avancé a été très enrichissante pour ma carrière en Marketing, car elle m'a permis de comprendre comment l'Intelligence Artificielle est capable de révolutionner les interactions commerciales et la communication stratégique. Je retiens surtout l'acquisition de compétences clés dans la mise en œuvre de l'IA pour les stratégies Marketing, la gestion de la relation client et la création de campagnes personnalisées.*

08

# Direction de la formation

Le corps professoral du programme est le cœur et l'âme d'une expérience éducative exceptionnelle. En effet, ce sont des experts qui possèdent une combinaison unique d'expérience pratique et de connaissances théoriques, inspirant et guidant les diplômés vers une compréhension profonde de la façon dont l'IA peut transformer la Communication et la Gestion Commerciale. En outre, leur engagement en faveur de l'excellence académique et du développement professionnel des étudiants crée un environnement d'apprentissage dynamique et stimulant, où l'innovation et l'application pratique sont des piliers essentiels.





“

*Le corps professoral de cette Certificat Avancé est composé de visionnaires qui s'engagent à percer les secrets de l'intégration efficace de l'IA dans le monde des affaires"*

## Direction



### Dr Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ CEO y CTO de Prometeus Global Solutions
- ♦ CTO chez Korporate Technologies
- ♦ CTO de AI Shephers GmbH
- ♦ Consultant et Conseiller Stratégique auprès d'Alliance Medical
- ♦ Directeur du Design et du Développement chez DocPath
- ♦ Doctorat en Ingénierie de Informatique de l'Université de Castille - La Manche
- ♦ Doctorat en Économie, Commerce et Finances de l'Université Camilo José Cela
- ♦ Doctorat en Psychologie, Université de Castille - la Manche
- ♦ Master en Executive MBA de l'Université Isabel I
- ♦ Master en Business and Marketing Management par l'Université Isabel I
- ♦ Certificat Avancé en Big Data par Formation Hadoop
- ♦ Master en Technologies Avancées de l'Information de l'Université de Castille - la Manche
- ♦ Membre de : Groupe de Recherche SMILE



### **M. Sánchez Mansilla, Rodrigo**

- ♦ *Digital Advisor* de AI Shephers GmbH
- ♦ *Digital Account Manager* en Kill Draper
- ♦ *Head of Digitaux* en Kuarere
- ♦ *Digital Marketing Manager* chez Arconi Solutions, Deltoid Energy y Brinergy Tech
- ♦ *Founder and National Sales and Marketing Manager*
- ♦ Master en Marketing Numérique (MDM) par The Power Business School
- ♦ Licence en Administration des Affaires (BBA) par l'Université de Buenos Aires

## **Professeurs**

### **Mme Parreño Rodríguez, Adelaida**

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* dans les projets PHOENIX et FLEXUM
- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* à l'Université de Murcie
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* à l'université de Murcie
- ♦ Créatrice de contenu dans Global UC3M Challenge
- ♦ Prix Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Master en Énergies Renouvelables de l'Université Polytechnique de Cartagena
- ♦ Diplôme en Génie Électrique (bilingue) de l'Université Carlos III de Madrid

### **Mme González Risco, Verónica**

- ♦ Consultante *freelance* en Marketing Numérique
- ♦ *Product Marketing/International Business Development* à l'UNIR - L'Université sur Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* en Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Master en Gestion du *Online Marketing* et de la Publicité par Indisoft- Upgrade
- ♦ Diplôme d'Études Commerciales de l'Université d'Almeria

09

# Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important.

Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle.



“

*Devenez un leader de l'innovation  
et atteignez le succès commercial  
en obtenant un diplôme de la  
meilleure étude dans le secteur  
de l'enseignement numérique"*

## Êtes-vous prêt à faire le grand saut ? Vous allez booster votre carrière professionnelle.

Le Certificat Avancé en Communication et Gestion de Relations Commerciales par Intelligence Artificielle de TECH est un programme intensif qui vous prépare à relever des défis et à prendre des décisions commerciales dans le domaine de la Génération et Gestion de Ventes Optimisées par l'Intelligence Artificielle. Son principal objectif est de favoriser votre épanouissement personnel et professionnel. Vous aider à réussir.

Si vous voulez vous améliorer, réaliser un changement positif au niveau professionnel et interagir avec les meilleurs, c'est l'endroit idéal pour vous.

*Améliorez votre profil professionnel en maîtrisant efficacement les technologies du futur grâce à ce diplôme universitaire exclusif.*

*TECH a un taux d'employabilité de 99% parmi ses diplômés. Inscrivez-vous dès maintenant et démarquez-vous sur le le marché du travail!*

### Moment du changement



### Type de changement



## Amélioration du salaire

---

L'achèvement de ce programme signifie une augmentation de salaire de plus de **26,24%** pour nos étudiants.



10

# Bénéfices pour votre entreprise

Ce programme contribue à élever le talent de l'organisation à son potentiel maximal grâce à la formation de dirigeants de haut niveau.

En outre, la participation à cette option universitaire est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.



“

*À l'ère du numérique, les managers doivent intégrer de nouveaux processus et de nouvelles stratégies qui entraînent des changements importants et un développement organisationnel. Cela n'est possible que par une formation universitaire et une actualisation des connaissances"*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

### Accroître les talents et le capital intellectuel

Le professionnel apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

---

02

### Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le professionnel et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

### Former des agents du changement

Vous serez en mesure de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, en aidant l'organisation à surmonter les obstacles.

---

04

### Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'entreprise entrera en contact avec les principaux marchés de l'économie mondiale.

05

### Développement de projets propres

Le professionnel peut travailler sur un projet réel, ou développer de nouveaux projets, dans le domaine de la R+D ou le Business Development de son entreprise.

---

06

### Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à exiger de leurs professionnels d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



# 11 Diplôme

Le Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Terminez ce programme avec succès et recevez votre diplôme sans avoir à vous soucier des déplacements ou des formalités administratives”*

Ce **Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

Après avoir passé l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier\* avec accusé de réception son diplôme de **Certificat Avancé** délivrée par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle**

Modalité: **en ligne**

Durée: **6 mois**



\*Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier possède l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



## **Certificat Avancé** Communication et Gestion des Relations Commerciales par l'Intelligence Artificielle

- » Modalité : en ligne
- » Durée : 6 mois
- » Diplôme : TECH Université Technologique
- » Horaire : à votre rythme
- » Examens : en ligne

# Certificat Avancé

Communication et Gestion  
des Relations Commerciales  
par l'Intelligence Artificielle