

Certificat

Optimisation de la Génération
et de la Gestion des Ventes
grâce à l'Intelligence Artificielle





Certificat

Optimisation de la Génération
et de la Gestion des Ventes
grâce à l'Intelligence Artificielle

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Diplôme: TECH Université Technologique
- » Temps estimé: 16 heures/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtute.com/fr/intelligence-artificielle/cours/optimisation-generation-gestion-ventes-grace-intelligence-artificielle

Sommaire

01

Présentation

page 4

02

Objectifs

page 8

03

Direction de la formation

page 12

04

Structure et contenu

page 16

05

Méthodologie

page 20

06

Diplôme

page 28

01

Présentation

Dans le contexte de la Communication et du Marketing, l'Analyse Prédicative du Cycle de Vente à l'aide de l'Intelligence Artificielle (IA) répond à plusieurs objectifs. La principale est de permettre aux professionnels d'anticiper quand et comment les clients potentiels sont plus susceptibles de prendre des décisions d'achat. Ainsi, les experts utiliseront ces informations pour concevoir des stratégies plus personnalisées. En outre, l'IA permet aux institutions d'identifier les signes de risque de désaffection des consommateurs et de prendre ainsi des mesures proactives pour fidéliser les publics existants. Compte tenu de son importance, TECH développe une formation universitaire qui se penchera sur l'optimisation des tâches de vente et la génération de *Leads* grâce à l'Apprentissage Automatique. Son mode 100 % en ligne offrira aux étudiants une plus grande commodité.





“

Analysez le comportement des consommateurs dans la meilleure université numérique du monde selon Forbes”

L'IA est un outil clé pour automatiser les processus de génération de Leads. Les professionnels de la communication peuvent ainsi repérer les clients potentiels les plus prometteurs en fonction de leurs caractéristiques particulières et de leur comportement en ligne. Ces systèmes intelligents permettent de gagner du temps et d'économiser des ressources, aidant les équipes orientées vers la vente à se concentrer sur des prospects de meilleure qualité. En outre, ces ressources s'adaptent immédiatement aux exigences et aux préférences changeantes des clients, ce qui est primordial dans un environnement commercial caractérisé par une évolution constante.

Sur cette base, TECH lance un programme révolutionnaire qui analysera en détail l'identification automatisée des *Leads*. Le programme d'études fournira aux étudiants de nombreuses stratégies pour optimiser la tarification et personnaliser le contenu pour l'acquisition d'utilisateurs. Le programme fournira également des lignes directrices pour un suivi automatisé afin d'améliorer les relations avec les clients. En outre, les matériaux de formation approfondiront la prédiction des besoins des clients, y compris des facteurs tels que le comportement d'achat. En ce sens, la formation encouragera les diplômés à effectuer une segmentation dynamique des offres et à fournir des recommandations hautement personnalisées.

Afin de faciliter cette mise à jour, TECH fournit de nombreux matériels pédagogiques supplémentaires qui constituent l'excellente bibliothèque virtuelle de ce diplôme universitaire. Ainsi, les étudiants pourront accéder à tous les contenus hébergés sur la plateforme en ligne où et quand ils le souhaitent. Il s'agit sans aucun doute d'une opportunité idéale pour se tenir au courant des avancées dans le domaine des Ventes et de la Génération de *Leads* avec l'IA grâce à un Certificat flexible, sans présence ni cours avec des horaires fixes. De cette façon, les étudiants étudieront une option académique de première classe tout en étant en mesure de concilier leurs responsabilités professionnelles quotidiennes.

Ce **Certificat en Optimisation de la Génération et de la Gestion des Ventes grâce à l'Intelligence Artificielle** contient le programme éducatif le plus complet et le plus actualisé du marché. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- Le développement d'études de cas présentées par des experts en Intelligence Artificielle en Marketing et Communication
- Le contenu graphique, schématique et éminemment pratique de l'ouvrage fournit des informations complètes et pratiques sur les disciplines essentielles à la pratique professionnelle
- Exercices pratiques permettant de réaliser le processus d'auto-évaluation afin d'améliorer l'apprentissage
- Il met l'accent sur les méthodologies innovantes
- Cours théoriques, questions à l'expert, forums de discussion sur des sujets controversés et travail de réflexion individuel
- La possibilité d'accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou portable doté d'une connexion internet



Vous proposerez des recommandations personnalisées à vos clients pour les inciter à acheter vos services sur une longue période"

“

Vous voulez vous spécialiser dans la Veille Compétitive Prédictive? Atteignez votre objectif en seulement 150 heures grâce à ce programme exclusif"

Le programme comprend dans son corps enseignant des professionnels du secteur qui apportent à cette formation l'expérience de leur travail, ainsi que des spécialistes reconnus de grandes sociétés et d'universités prestigieuses.

Grâce à son contenu multimédia développé avec les dernières technologies éducatives, les spécialistes bénéficieront d'un apprentissage situé et contextuel, ainsi, ils se formeront dans un environnement simulé qui leur permettra d'apprendre en immersion et de s'entraîner dans des situations réelles.

La conception de ce programme est axée sur l'Apprentissage par les Problèmes, grâce auquel le professionnel doit essayer de résoudre les différentes situations de la pratique professionnelle qui se présentent tout au long du programme académique. Pour ce faire, l'étudiant sera assisté d'un innovant système de vidéos interactives, créé par des experts reconnus.

Vous acquerez des connaissances sans limites géographiques ni timing préétabli.

Avec le système du Relearning, vous intégrerez les concepts de manière naturelle et progressive. Oubliez la mémorisation!



02 Objectifs

Grâce à cette qualification universitaire, les diplômés révolutionneront les processus de vente numérique en appliquant efficacement les systèmes d'Apprentissage Automatique. Ainsi, ces professionnels anticiperont les besoins des consommateurs et les satisferont grâce à des produits ou services hautement créatifs. Dans cette optique, les experts appliqueront à leurs procédures habituelles les techniques les plus avancées tant en matière de génération et de *Scoring* de *Leads*. Les étudiants optimiseront ainsi l'identification et la hiérarchisation des prospects. Ils mettront également en place des Assistants Virtuels sur les plateformes web et les réseaux sociaux, ce qui permettra aux utilisateurs de résoudre leurs doutes très rapidement.



“

Vous pourrez accéder au Campus Virtuel à tout moment et télécharger les contenus pour les consulter quand vous le souhaitez”



Objectifs généraux

- ◆ Comprendre les fondements de la transformation des stratégies de Marketing Numérique par l'IA
- ◆ Développer, intégrer et gérer des *chatbots* et des assistants virtuels pour améliorer l'interaction avec les clients
- ◆ Approfondir l'automatisation et l'optimisation de l'achat de publicité en ligne grâce à la publicité programmatique et à l'IA
- ◆ Interpréter de grands volumes de données pour la prise de décisions stratégiques dans le domaine du Marketing Numérique
- ◆ Appliquer l'IA dans les stratégies *d'email marketing* pour la personnalisation et l'automatisation des campagnes.
- ◆ Explorer les tendances émergentes en matière d'IA pour le Marketing Numérique et comprendre leur impact potentiel sur l'industrie





Objectifs spécifiques

- Nourrir les procédures à l'aide d'outils permettant de générer des *Leads* grâce à l'IA
- Mettre en place des Assistants Virtuels dans les processus de vente
- Prédire les besoins des consommateurs grâce à l'Apprentissage Automatique
- Connaître les principales innovations et prédictions dans le domaine de la vente



*Le système d'apprentissage de
TECH suit les normes de qualité
internationales les plus élevées"*

03

Direction de la formation

Dans sa philosophie d'offrir un enseignement de qualité, TECH réunit un corps enseignant pluridisciplinaire composé de spécialistes de la Vente et de la Génération de Leads avec l'IA. En quête d'excellence, cette équipe de professionnels met à la disposition des étudiants sa vaste expérience professionnelle afin que les communicateurs puissent mettre à jour leurs connaissances et approfondir leur compréhension du sujet. À tout moment, les étudiants pourront contacter directement les enseignants pour résoudre les doutes qu'ils pourraient avoir au cours de leur processus d'apprentissage. À l'issue du Certificat, les diplômés pourront intégrer les entreprises de publicité et d'information les plus prestigieuses afin de fournir des propositions innovantes.





“

Le corps enseignant de cette formation a une longue histoire de recherche et d'application professionnelle"

Direction



Dr Peralta Martín-Palomino, Arturo

- ♦ CEO et CTO de Prometeus Global Solutions
- ♦ CTO chez Korporate Technologies
- ♦ CTO de AI Shephers GmbH
- ♦ Consultant et Conseiller Stratégique auprès d'Alliance Medical
- ♦ Directeur de la Conception et du Développement chez DocPath
- ♦ Docteur en Ingénierie de Informatique de l'Université de Castille - La Manche
- ♦ Doctorat en économie, commerce et finances de l'Université Camilo José Cela
- ♦ Docteur 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
- ♦ Master en Big Data en 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

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

Professeurs

Mme Parreño Rodríguez, Adelaida

- ♦ *Technical Developer & Energy Communities Engineer* à l'Université de Murcie
- ♦ *Manager in Research & Innovation in European Projects* à l'Université de Murcie
- ♦ *Technical Developer & Energy/Electrical Engineer & Researcher in PHOENIX Project et FLEXUM (ONENET) Project*
- ♦ Créatrice de contenu dans le cadre du Global UC3M Challenge
- ♦ Prix Ginés Huertas Martínez (2023)
- ♦ Master en Énergies Renouvelables de l'Université Polytechnique de Carthagène
- ♦ Diplôme en Ingénierie Électrique (bilingue) de l'Université Carlos III de Madrid

Mme González Risco, Verónica

- ♦ Spécialiste du marketing numérique
- ♦ Consultante *Indépendante* en Marketing Numérique
- ♦ *Marketing Produit/Développement des Affaires Internationales* à l'UNIR - L'Université sur Internet
- ♦ *Digital Marketing Specialist* chez Código Kreativo Comunicación SL
- ♦ Master en Gestion d'Online *Marketing* et de Publicité par Indisoft- Upgrade
- ♦ Diplôme en Études Commerciales de l'Université d'Almeria

04

Structure et contenu

Ce Certificat abordera la transformation du processus de vente, basée sur la génération de *Leads* grâce à l'Apprentissage Automatique. Par conséquent, le syllabus approfondira à la fois la personnalisation des offres et l'analyse de la concurrence grâce à l'IA. Les étudiants apprendront à anticiper les besoins des utilisateurs, dans le but d'améliorer leurs relations et de les fidéliser dans le temps. Les supports de formation donneront également aux experts les clés pour mettre en place des *Chatbots* dans les processus de vente. Ainsi, les professionnels seront capables d'animer des environnements de vente numériques et technologiquement avancés.



“

Vous recevrez des études de cas réels qui vous permettront d'améliorer vos compétences en matière de Prévion des Besoins du Client"

Module 1. Ventes et génération de *leads* grâce à l'Intelligence Artificielle

- 1.1. Application de l'IA dans le Processus de Vente
 - 1.1.1. Automatisation des tâches de vente
 - 1.1.2. Analyse prédictive du Cycle de Vente
 - 1.1.3. Optimisation des stratégies de tarification
- 1.2. Techniques et Outils pour la Génération de *Leads* avec l'IA
 - 1.2.1. Identification automatisée des prospects
 - 1.2.2. Analyse du comportement des utilisateurs
 - 1.2.3. Personnalisation du contenu du recrutement
- 1.3. *Lead Scoring* avec l'IA
 - 1.3.1. Évaluation automatisée de la qualification des *Leads*
 - 1.3.2. Analyse des *leads* sur la base des interactions
 - 1.3.3. Optimisation du modèle de *Scoring* de *Leads*
- 1.4. L'IA dans la Gestion de la Relation Client
 - 1.4.1. Suivi automatisé pour améliorer la relation client
 - 1.4.2. Recommandations personnalisées aux clients
 - 1.4.3. Automatisation des communications personnalisées
- 1.5. Mise en œuvre et Cas de Réussite des Assistants Virtuels dans le domaine de la Vente
 - 1.5.1. Assistants virtuels pour l'aide à la vente
 - 1.5.2. Amélioration de l'Expérience Client
 - 1.5.3. Optimiser les conversions et conclure des ventes
- 1.6. Prédire les Besoins des Clients avec l'IA
 - 1.6.1. Analyse du comportement d'achat
 - 1.6.2. Segmentation dynamique de l'offre
 - 1.6.3. Systèmes de recommandation personnalisés
- 1.7. Personnalisation de l'Offre de Vente avec l'IA
 - 1.7.1. Adaptation dynamique des propositions commerciales
 - 1.7.2. Offres exclusives basées sur le comportement
 - 1.7.3. Création de packs personnalisés



- 1.8. Analyse Concurrentielle avec l'IA
 - 1.8.1. Surveillance automatisée des concurrents
 - 1.8.2. Analyse comparative automatisée des prix
 - 1.8.3. Surveillance compétitive prédictive
- 1.9. Intégration de l'IA dans les Outils de Vente
 - 1.9.1. Compatibilité avec les Systèmes CRM
 - 1.9.2. Autonomisation des outils de vente
 - 1.9.3. Analyse prédictive dans les plateformes de vente
- 1.10. Innovations et Prédications dans le Domaine de la Vente
 - 1.10.1. La réalité augmentée dans l'expérience d'achat
 - 1.10.2. Automatisation avancée des ventes
 - 1.10.3. L'intelligence émotionnelle dans les interactions de vente

“

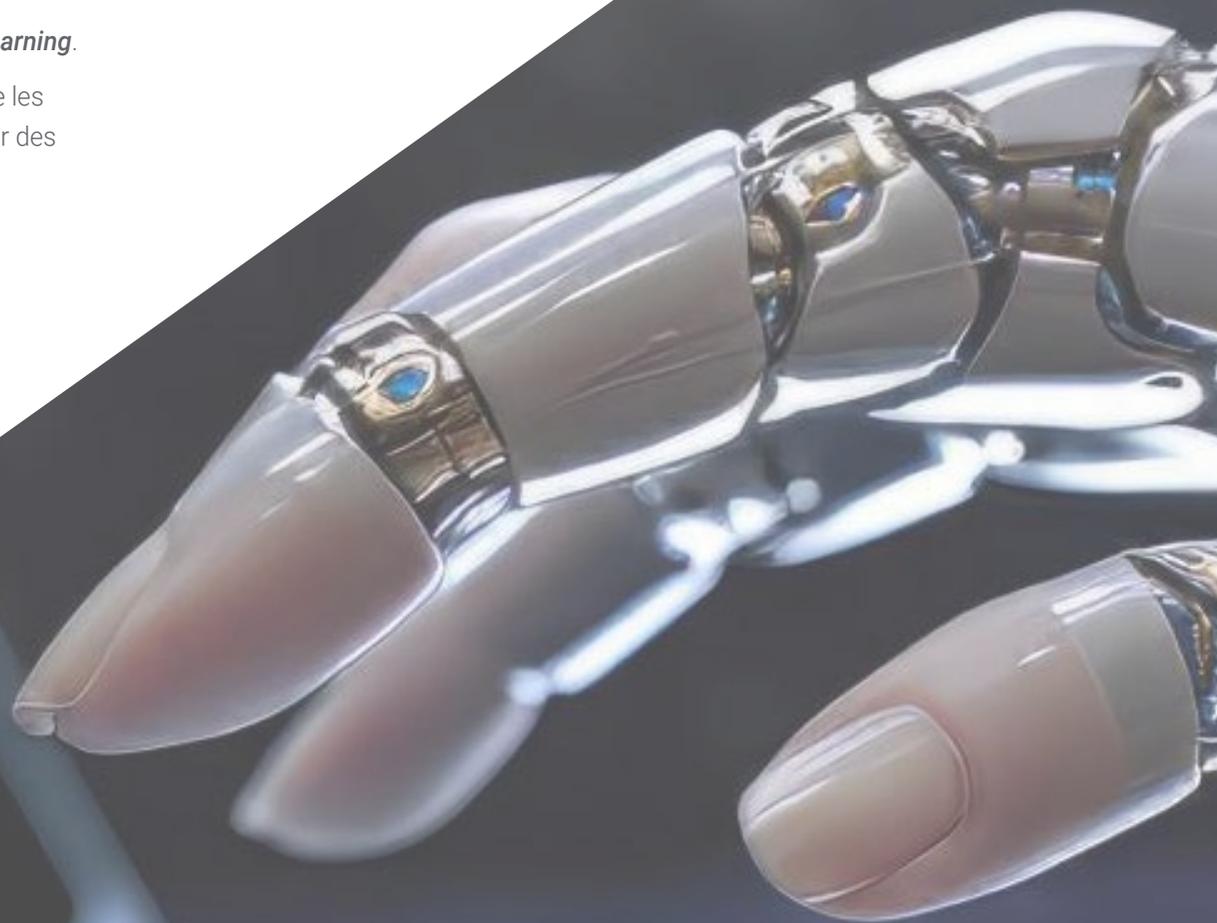
Comme il s'agit d'un cours de formation en ligne, vous pourrez combiner vos études avec le reste de vos activités quotidiennes. Inscrivez-vous dès maintenant!"

05

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 Relearning, un système qui renonce à l'apprentissage linéaire conventionnel pour vous emmener à travers des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui s'est avérée extrêmement efficace, en particulier dans les matières qui exigent la mémorisation”

Étude de Cas pour mettre en contexte 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”



Vous bénéficierez d'un système d'apprentissage basé sur la répétition, avec un enseignement naturel et progressif sur l'ensemble du cursus.



L'étudiant apprendra, par des activités collaboratives et des cas réels, à résoudre des situations complexes dans des environnements commerciaux réels.

Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Cette formation TECH est un programme d'enseignement intensif, créé de toutes pièces, qui propose les défis et les décisions les plus exigeants dans ce domaine, 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 professionnelle la plus actuelle.

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

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus largement utilisé dans les meilleures écoles d'informatique 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.

En 2019, nous avons obtenu les meilleurs résultats d'apprentissage de toutes les universités en ligne du monde.

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 université est la seule université autorisée à utiliser cette méthode qui a fait ses preuves. 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). Par conséquent, chacun de ces éléments est combiné 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 formation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.

À partir des 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 des preuves scientifiques de l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" renforce les connaissances et la mémoire, et donne confiance dans les futures décisions difficiles.



Pratiques en compétences et aptitudes

Les étudiants réaliseront des activités visant à développer des compétences et des aptitudes spécifiques dans chaque domaine. Des activités pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et aptitudes qu'un spécialiste doit développer dans le cadre de la mondialisation dans laquelle 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 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 périodiquement évaluées et réévaluées tout au long du programme, par le biais d'activités et d'exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



06 Diplôme

Le Certificat en Optimisation de la Génération et de la Gestion des Ventes grâce à l'Intelligence Artificielle garantit, outre la formation la plus rigoureuse et la plus actualisée, l'accès à un diplôme de Certificat 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 en Optimisation de la Génération et de la Gestion des Ventes grâce à l'Intelligence Artificielle** contient le programme le plus complet et le plus actualisé du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier* avec accusé de réception son diplôme de **Certificat** délivré par **TECH Université Technologique**.

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

Diplôme : **Certificat en Optimisation de la Génération et de la Gestion des Ventes grâce à l'Intelligence Artificielle**

Heures Officielles: **150 h.**





Certificat

Optimisation de la Génération
et de la Gestion des Ventes
grâce à l'Intelligence Artificielle

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 semaines
- » Diplôme: TECH Université Technologique
- » Temps estimé: 16 heures/semaine
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat

Optimisation de la Génération
et de la Gestion des Ventes
grâce à l'Intelligence Artificielle