

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
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Accès au site web: www.techtitute.com/fr/intelligence-artificielle/diplome-universite/diplome-universite-communication-gestion-relations-commerciales-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 22

06

Diplôme

page 30

01

Présentation

L'Automatisation du marketing avec l'Intelligence Artificielle (IA) est un aspect fondamental pour les entreprises du secteur de la communication, et ce pour plusieurs raisons. Parmi elles, elle leur permet de gérer des tâches répétitives telles que l'envoi d'e-mails de suivi, la programmation de posts sur les médias sociaux ou l'évaluation des résultats. Les professionnels disposent ainsi de plus de temps pour se concentrer sur les tâches stratégiques. Par ailleurs, les outils exclusifs de TECH permettent d'ajuster automatiquement les stratégies publicitaires en temps réel, ce qui maximise le retour sur investissement (y compris l'optimisation des enchères, des budgets et du ciblage des annonces). C'est pour cette raison que TECH lance une formation en ligne sur l'Optimisation des processus grâce à l'IA.



“

*Personnalisez l'offre de vente
grâce à 540 heures du meilleur
apprentissage numérique"*

Dans un contexte commercial marqué par la concurrence, les institutions cherchent à analyser les conversations et les tendances afin de comprendre les consommateurs en détail. C'est pourquoi les systèmes d'Apprentissage Automatique ont pris une importance particulière. En effet, ils permettent de surveiller les marques, de suivre les mentions des entreprises sur les réseaux sociaux et d'évaluer la perception qu'a le public de leurs produits ou de leurs services. Les spécialistes peuvent ainsi élaborer des stratégies globales pour maintenir une image positive des organisations et traiter en temps utile les problèmes qui se posent.

Face à cette réalité, TECH développe un programme pionnier qui approfondira l'analyse des données de communication pour la prise de décision stratégique. Le programme d'études fournira aux étudiants des systèmes de pointe pour identifier et évaluer les émotions des utilisateurs. En outre, le programme mettra l'accent sur l'utilisation du Big Data pour analyser les communications. Dans cette optique, le contenu didactique abordera la résolution automatique de problèmes à l'aide d'outils tels que les Chatbots. Le programme encouragera également les diplômés à apporter des améliorations aux expériences numériques des utilisateurs afin de les fidéliser. En outre, la formation se concentrera sur la surveillance automatisée des concurrents et la surveillance prédictive de la concurrence.

La méthodologie d'enseignement *Relearning*, associée aux ressources multimédias, permet aux étudiants d'accéder au matériel pédagogique 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, et de manière flexible. Ce diplôme est délivré 100 % en ligne, ce qui signifie que les étudiants peuvent apprendre à leur propre rythme et selon leur propre emploi du temps. En outre, les principaux conférenciers sont des experts en Intelligence Artificielle dans la communication et ont une vaste expérience de travail et de recherche. Ce Certificat Avancé est une opportunité unique pour les professionnels du Marketing d'améliorer leurs compétences. Avec un format innovant et un contenu actualisé, TECH offre un enseignement rigoureux et de haute qualité.

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. Ses caractéristiques sont les suivantes:

- ♦ Le développement d'études de cas présentées par des experts en Intelligence Artificielle dans le Marketing et la Communication
- ♦ Le contenu graphique, schématique et éminemment pratique de l'ouvrage fournit une information complète et concrète sur les disciplines essentielles à la pratique professionnelle
- ♦ Des exercices pratiques où effectuer le processus d'auto-évaluation pour 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
- ♦ Il est possible d'accéder aux contenus depuis tout appareil fixe ou portable doté d'une connexion à internet



Vous serez en mesure de prévoir les tendances du marché afin de développer des produits innovants qui vous différencient de la concurrence"

“

Vous créez des tableaux de bord interactifs pour visualiser les données et les indicateurs de manière dynamique en un seul endroit”

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, c'est-à-dire un environnement simulé qui fournira une formation immersive programmée pour 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 effectuerez les Analyses Prédictives les plus avancées pour vérifier la performance de vos annonces.

Grâce à la méthodologie révolutionnaire Relearning, vous intégrerez toutes les connaissances d'une manière optimisée afin d'atteindre avec succès les résultats que vous recherchez.



02

Objectifs

À l'issue de cette formation, les diplômés maîtriseront les technologies émergentes de l'IA pour analyser les données de la Communication et du Marketing. Ils pourront ainsi développer des processus d'automatisation pour optimiser différentes campagnes publicitaires. De plus, ils tireront profit des avis que les clients publient sur les réseaux sociaux pour analyser à la fois leur comportement et leur ressenti. Grâce à cela, les experts pourront prédire les besoins des consommateurs et développer des produits qui répondent à ces facteurs. Pour enrichir l'expérience des utilisateurs, ils mettront en place des Assistants Virtuels pendant le processus de vente afin de répondre de manière proactive à leurs différentes questions.



“

Une éducation sans horaires fixes et avec un syllabus disponible dès le premier jour. Choisissez votre propre rythme d'apprentissage!"



Objectifs généraux

- Comprendre les fondamentaux de la façon dont l'IA transforme les stratégies de Marketing Numérique
- 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 avec l'IA
- Interpréter de grands volumes de données pour la prise de décision stratégique dans le 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



Profitez du contenu académique le plus récent sur la scène éducative, disponible dans des formats multimédias innovants pour optimiser votre étude"





Objectifs spécifiques

Module 1. Automatisation et Optimisation des Processus Marketing avec l'IA

- Développer les processus d'automatisation du Marketing grâce à l'IA
- Intégrer les données et les plateformes dans les stratégies de Marketing Automatisé
- Optimiser les campagnes publicitaires grâce à l'Apprentissage Automatique
- Analyser le sentiment avec l'IA dans les réseaux sociaux, en tirant *parti des* commentaires des clients

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

- Maîtriser les technologies spécifiques à l'analyse des données de la Communication et du Marketing
- Appliquer l'IA à l'analyse des big data
- Développer l'Analyse Prédictive pour une prise de décision éclairée
- Améliorer les stratégies de Marketing grâce à l'IA

Module 3. Ventes et Génération de Leads grâce à l'Intelligence Artificielle

- Nourrir les procédures à l'aide d'outils permettant de générer des Leads par 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

03

Direction de la formation

Pour la design et la livraison de ce programme, TECH a réuni une équipe de professionnels spécialisés dans la Communication et la Gestion de la Relation Commerciale par l'IA. En plus d'avoir une longue carrière, ces experts restent actifs et proposent à leurs entreprises respectives les solutions numériques les plus innovantes. Soucieux d'atteindre l'excellence dans leurs procédures, ces spécialistes mettent régulièrement à jour leurs connaissances, restant ainsi à la pointe de l'Apprentissage Automatique. Les étudiants auront donc accès à des supports pédagogiques de haut niveau et acquerront de nouvelles compétences pour enrichir leurs différents processus de travail.



“

Vous bénéficierez du soutien d'un corps enseignant composé d'éminents professionnels de l'Intelligence Artificielle dans la Communication"

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 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
- ♦ Master 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 et 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

04

Structure et contenu

Ce Certificat Avancé portera sur l'Automatisation et l'Optimisation des Processus Marketing grâce à l'IA. Composé de 3 modules, le cursus abordera à la fois l'intégration des données et les plateformes utilisant des stratégies de Machine Learning. De cette façon, les diplômés seront en mesure d'améliorer leurs campagnes publicitaires, en les personnalisant en fonction des audiences. En outre, le matériel fournira des outils pour l'analyse de grands volumes de données. Le programme mettra également l'accent sur l'application de l'IA dans le domaine de la vente, en utilisant des techniques pour générer des *Leads*. Les diplômés seront capables de faire des prédictions sur les besoins des clients afin de développer des produits qui y répondent.





“

Un programme complet et à la pointe de la technologie qui vous permettra de progresser progressivement et complètement, depuis le confort de votre domicile"

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



- 
- A man in a suit is seen from the back, looking at a large, complex digital network visualization. The network consists of numerous nodes connected by lines, forming a dense, multi-layered structure. The background is a bright blue, and the overall scene is illuminated with a cool, blue light. The man is standing on a reflective surface, and his reflection is visible below him.
- 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

- 2.1. Technologies et Outils Spécifiques pour l'Analyse des Données de Communication et de Marketing à l'aide de Google Analytics 4
 - 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
- 2.2. Applications de l'IA dans l'Analyse des Grandes Bases de Données telles que Google BigQuery
 - 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
- 2.3. Outils de visualisation des données des données et de **Reporting** de Campagnes et Communications avec l'IA
 - 2.3.1. Création de *Dashboards* interactifs
 - 2.3.2. Génération automatique de rapport
 - 2.3.3. Visualisation prédictive des résultats dans les campagnes

- 2.4. Application de l'IA à la Recherche sur le Marché par Quid
 - 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
- 2.5. Analyse Prédicative du Marketing pour la Prise de Décision
 - 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
- 2.6. Segmentation du marché avec l'IA à l'aide de Meta
 - 2.6.1. Analyse automatisée des données démographiques
 - 2.6.2. Identification des parties prenantes
 - 2.6.3. Personnalisation dynamique des offres
- 2.7. Optimisation de la Stratégie de Marketing grâce à l'IA
 - 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
- 2.8. L'IA dans la Mesure du ROI du Marketing avec GA4
 - 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
- 2.9. Cas de Réussite en matière d'Analyse de Données avec l'IA
 - 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
- 2.10. Défis et considérations éthiques dans l'analyse des données de l'IA
 - 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. Ventés 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



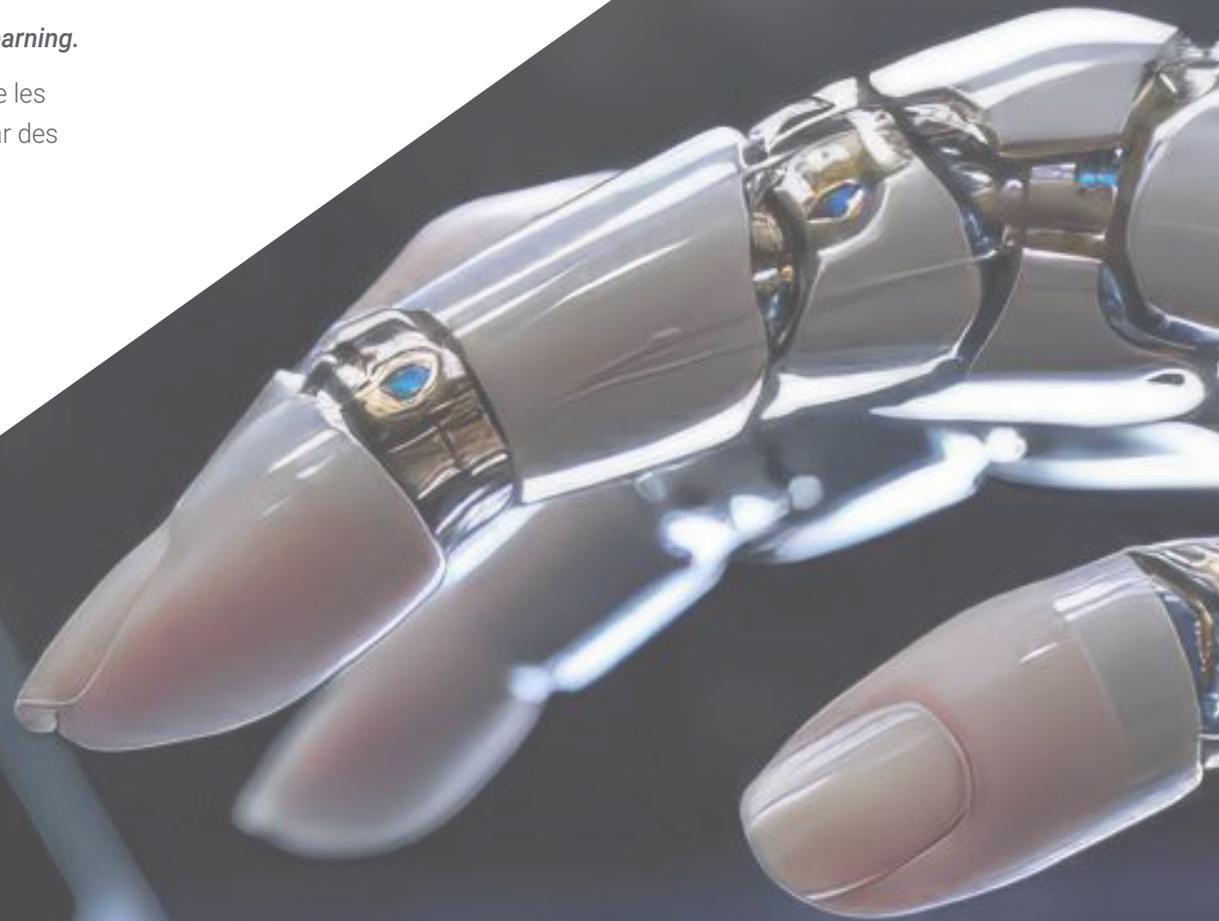
- 3.3. Scoring de Leads avec AI en utilisant Hubspot
 - 3.3.1. Évaluation automatisée de la qualification des *Leads*
 - 3.3.2. Analyse des leads basée sur les interactions
 - 3.3.3. Optimisation du modèle du *Scoring des Leads*
- 3.4. L'IA dans la Gestion de la Relation avec le Client
 - 3.4.1. Suivi 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

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

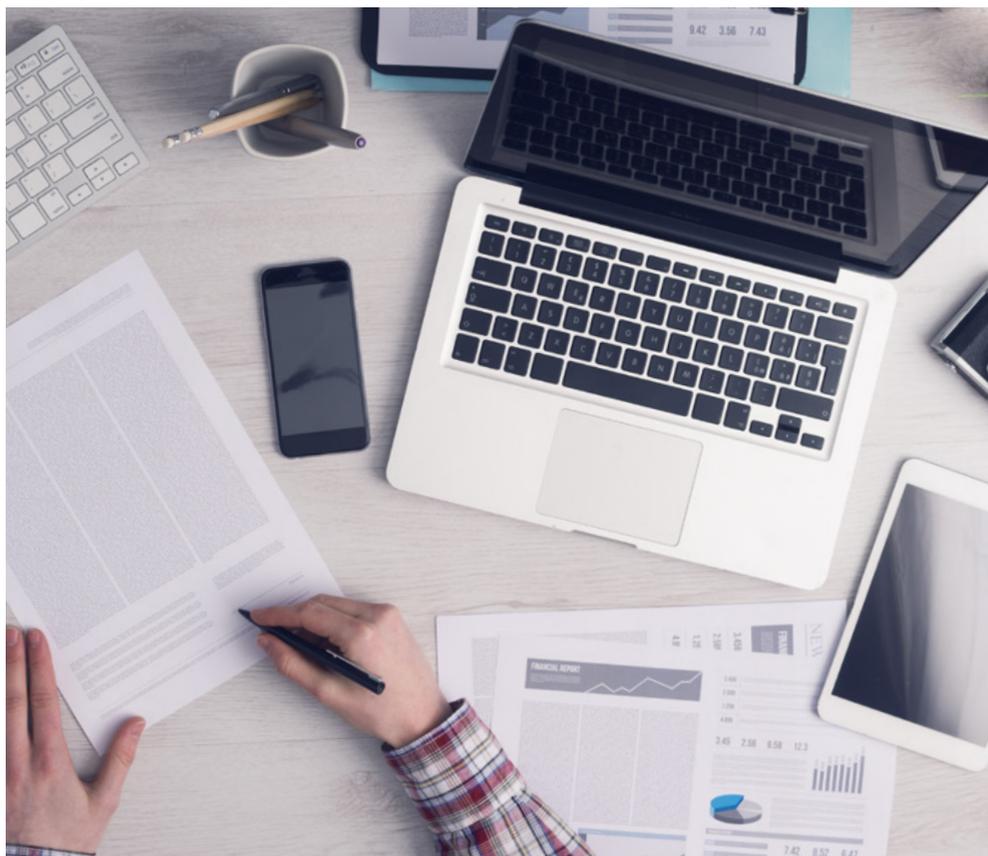
Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

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 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
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

Certificat Avancé

Communication et Gestion
des Relations Commerciales
par l'Intelligence Artificielle