IA & BUSINESS · 2 JOURS

L'IA pour le commerce et l'e-commerce

Rédigez vos fiches produits en série, répondez plus vite à vos clients, exploitez vos avis, préparez vos opérations commerciales et pilotez ventes et stocks, en respectant les règles du commerce.

- E-learning
- Présentiel Lille

EN LIGNE
14 heures, à votre rythme · 1 090 € net de taxe

À LILLE
14 heures, 2 jours · 1 590 € net de taxe

GROUPE
4 à 10 participants en présentiel

PUBLIC
Commerçants, e-commerçants, responsables de boutique, vendeurs sur places de marché.

SESSIONS
Sur demande · e-learning : accès dès l'inscription

ENTREPRISES
Intra-entreprise sur devis

FINANCEMENT
OPCO, plan de développement des compétences, financement personnel

VALIDATION
Attestation de fin de formation

POURQUOI CETTE FORMATION

Les tâches répétitives du commerce, enfin allégées

Fiches produits, réponses aux clients, réponses aux avis, suivi des stocks : autant de tâches répétitives qui prennent des heures chaque semaine.

L'IA les accélère, à condition de garder la main sur ce qui engage : exactitude des produits, prix et promotions, avis clients, données des acheteurs.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le contenu de la formation

Le programme est le même en e-learning et en présentiel. Chaque module comprend des leçons, des ateliers à réaliser avec votre outil d'IA et un quiz. Les durées sont indicatives.

Module 1 — **Les bases de l'IA pour le commerce** — 2 h

- Ce que l'IA fait bien… et mal
- La méthode RCTF
- Commerce, IA et règles du jeu

Module 2 **Fiches produits qui vendent** 3 h

- Anatomie d’une bonne fiche produit
- Produire des fiches en série
- Référencement des produits
- Atelier : Trois fiches produits

Module 3 **Service client et après-vente** 3 h

- Répondre plus vite sans perdre la qualité
- FAQ et chatbot
- Exploiter les avis clients
- Atelier : Réponses types et réponse à un avis

Module 4 **Prix, promotions et veille** 3 h

- Veille concurrentielle
- Préparer une opération commerciale
- Places de marché et annonces
- Atelier : Plan d’opération commerciale

Module 5 **Piloter sa boutique** 3 h

- Analyser ses ventes
- Stocks et réassort
- Organiser son activité
- Atelier : Tableau de suivi des stocks

FORMATS

Choisissez votre façon d’apprendre

E-learning · 1 090 €

À votre rythme, sur notre plateforme

- 14 heures, à votre rythme, accès dès l'inscription validée
- Leçons, ateliers pratiques et quiz dans chaque module
- Formateur joignable par message, réponse sous 48 h ouvrées
- Évaluation finale et attestation

Présentiel Lille · 1 590 €

En petit groupe, avec un formateur

- 14 heures, 2 jours, au centre Formamétiers, 113 rue Pierre Legrand à Lille
- Groupe de 4 à 10 personnes, exercices sur vos propres cas
- Accès à la version e-learning pour réviser après la session
- Session sur demande, ouverte dès 4 inscrits

INFORMATIONS PRATIQUES

Tout savoir avant de vous engager

Public concerné	Commerçants, e-commerçants, responsables de boutique, vendeurs sur places de marché.
Prérequis	Gérer ou participer à la gestion d'un commerce ou d'une boutique en ligne. Savoir utiliser un tableur de base. Accès à un outil d'IA générative ; une version gratuite suffit.
Modalités et délais d'accès	Entretien préalable pour vérifier que la formation correspond à votre besoin. E-learning : accès sous 48 h après inscription. Présentiel : session organisée sur demande, en général sous 2 à 4 semaines.
Tarifs	E-learning : 1 090 € net de taxe. Présentiel à Lille : 1 590 € net de taxe par personne. Intra-entreprise sur devis. Non éligible au CPF à ce jour ; prise en charge OPCO possible selon votre entreprise.
Méthodes pédagogiques	Leçons courtes, démonstrations, ateliers pratiques avec un outil d'IA, jeux de rôle, quiz. En présentiel : travail en petit groupe sur vos cas réels.
Modalités d'évaluation	Quiz à la fin de chaque module, ateliers pratiques, évaluation finale (70 % de bonnes réponses pour valider), questionnaire de satisfaction.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour étudier les adaptations possibles : info@formametiers.fr.

Résultats	Nouvelle formation : la satisfaction et la réussite sont mesurées à chaque session et publiées ici à l'issue des premières sessions.