



IA POUR LA MARKETING, LA PUBLICITÉ ET LA RELATION CLIENT

PROGRAMME DE FORMATION BWC12

OBJECTIFS

- L'objectif de cette formation est de maîtriser les cas d'usages, le fonctionnement global et la méthode projet pour construire ces applications d'IA dans ces domaines
- Il s'agit plus spécifiquement de découvrir, s'inspirer et comprendre un domaine comme l'Intelligence Artificielle (IA) et le maîtriser
- Cette formation est particulièrement adaptée aux personnes souhaitant lancer des projets en IA dans un secteur précis et/ou pour un métier donné
- Pour atteindre la réussite de projet en IA, cette formation adapte son rythme à l'exercice de responsabilités de Chef de projet et lui propose une démarche pédagogique progressive

PROGRAMME

INTRODUCTION (0H30)

- Description du déroulement de la formation
- Tour de table / tour des écrans en distanciel pour débattre et résumer les vidéos vues

MODULE 1 : Les cas d'usages (1H30)

- Descriptions des cas d'usage dans la santé, la biotech, le biomedical
- Témoignages pour chaque cas d'usage
- Les objectifs poursuivis
- Panorama des start-ups dans le domaine concerné en France, en Europe, A l'international

Atelier N° 1 : Analyse des contextes individuels (1H30)

MODULE 2 : COMMENT FONCTIONNENT LES APPLICATIONS D'IA? (3 X 1H30)

- Description des modèles utilisés pour chaque cas d'usage présenté
- Comprendre l'IA Générative (Chatgpt, Midjourney, Bard, ...)
- Comprendre le Natural Language Processing (NLP)
- Comprendre la reconnaissance d'image, de son
- Comprendre un chatbot
- Niveau de maturité de ces technologies

NB : Une approche très pédagogique sera employée afin que tous les profils de participants puissent parfaitement comprendre les grands mécanismes de fonctionnement de ces différentes technologies.

MODULE 3 : ANALYSE DE RISQUE (1H30)

- Analyse d'impact et solutions à envisager
- Sur les utilisateurs (à tous les niveaux hiérarchiques)
- Sur les processus métier,
- Sur l'organisation de l'entreprise,
- Sur le système d'information,
- Les limites à ce jour,
- La réglementation
- L'éthique

Atelier N° 2 : Analyse de vos risques respectifs (1H00)

MODULE 4 : SYNTHÈSE (0H45)

- Conclusion
- Bonnes pratiques à retenir

Évaluation : Un quizz de 40 questions est à renseigner par les participants afin d'évaluer le niveau des connaissances acquises (10 minutes).

Les résultats seront fournis à J+2 après la formation

PUBLIC CONCERNÉ

Directions marketing, responsables de la relation client, membres d'une DSI.

PRÉ-REQUIS

Un quizz à réaliser 2 semaines avant le début de la formation. Quelques vidéos sont à visionner avant cette formation.

DURÉE

14 heures

TARIF INTER € TARIF INTRA €

1 260,00 €

Nous consulter

MOYENS TECHNIQUES & PÉDAGOGIQUES

Support de cours, salle et équipement informatique mis à disposition. Plateforme de visioconférence pour les cours à distance. Evaluation des besoins en amont de la formation et adaptation du programme aux attentes. Alternance d'exercices pratiques corrigés, de questionnaires.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Formateurs disposant d'une d'expérience minimum de 5 ans sur la thématique enseignée.

MODALITÉ D'ÉVALUATION

Remise d'une attestation individuelle en fin de bilan. Cette attestation valide le niveau de progression et les acquis.

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations nécessaires ou les solutions alternatives.

Délai minimum d'accès à la formation de 15 jours à partir de confirmation du financement.

