

Contacts pédagogique, administratif et handicap

05 49 61 20 66

contact@ifrbpoitoucharentes.fr

Durée

2 jours – 14:00 heures

Tarif

540,00€ HT soit 648.00€ TTC par participant

Public

Dirigeants PME/TPE, chefs d'entreprise, directeurs commerciaux et chargés d'affaires en BTP souhaitant développer leur visibilité et protéger leur réputation.

Pré-requis

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet.

Disposer d'une adresse électronique professionnelle.

Modalité et moyens pédagogiques

Formation en présentiel.

La formation privilégie une approche expérientielle :

60% mises en situation réalistes issues du secteur du bâtiment

Apports méthodologiques courts et directement applicables

Travaux individuels sur les situations réelles des participants

Salle équipée d'un vidéoprojecteur

Supports pédagogiques numériques

Accès aux outils d'IA utilisés pendant la formation

Cas pratiques sectoriels BTP

Le suivi de l'exécution de l'action de formation se fera au moyen de feuilles d'émargement, co-signées par le stagiaire et l'intervenant.

Profil de l'intervenant

Formateur expert en Intelligence Artificielle appliquée aux métiers du bâtiment, spécialiste de l'accompagnement au changement et de l'optimisation des processus administratifs et techniques.

Informations complémentaires

Ordinateur portable **OBLIGATOIRE** pour la mise en pratique.

Navigateur web récent : Chrome, Firefox, Brave, Edge et Opéra

Enjeu

Dans un secteur très concurrentiel, l'IA générative est un levier puissant pour gagner en visibilité, automatiser le marketing et soigner son e-réputation. Cette formation vous apporte des méthodes concrètes pour optimiser votre temps, renforcer votre efficacité commerciale et générer plus d'opportunités de chantiers.

Objectif professionnel

Intégrer l'IA dans votre stratégie marketing et commerciale pour promouvoir votre activité, développer votre visibilité numérique, renforcer votre différenciation et générer de nouvelles opportunités en moins de 2h par semaine.

Objectifs opérationnels et évaluables de développement des compétences

A l'issue de l'action de la formation, le stagiaire sera capable de :

Produire des contenus percutants (pitch, fiches chantier, publications, réponses commerciales) grâce à l'IA générative.

- Déployer un plan marketing opérationnel sur 8 semaines, adapté à votre marché.
- Maîtriser une veille concurrentielle efficace pour vous différencier sur votre territoire.
- Anticiper et gérer les risques e-réputation (avis négatifs, situations sensibles).
- Construire une feuille de route marketing sur 30 jours intégrant l'IA pour piloter vos actions commerciales.

Contenu

Jour 1 – Créer son arsenal marketing BTP en une journée

- Diagnostic visibilité : présence numérique, avis clients, axes d'amélioration.
- Production de contenus : pitch, valorisation chantier, publications, réponses commerciales.
- Plan marketing 8 semaines : objectifs, cibles, actions, calendrier.
- 3 priorités immédiates personnalisées.

Jour 2 – Surveiller, protéger, dominer son marché local

- Veille concurrentielle IA : identifier concurrents, analyser leurs pratiques, se différencier.
- E-réputation : avis négatifs, situations sensibles, crise.
- Protection des données : bonnes pratiques IA, confidentialité, sécurité.
- Feuille de route 30 jours : objectifs, indicateurs, actions.

2 jours pour passer à l'action, gagner en efficacité et s'imposer sur son territoire.

Critères et modalités d'évaluation

- Questionnaire d'entrée : pratiques marketing, niveau IA, attentes.
- Évaluations formatives : exercices pratiques, cas, mises en situation, TD.
- Évaluation certificative : production d'un plan marketing 8 semaines, d'une analyse concurrentielle et d'une feuille de route IA 30 jours – validation par grille critériée.
- Questionnaire de fin de formation pour mesurer les apports et l'atteinte des objectifs