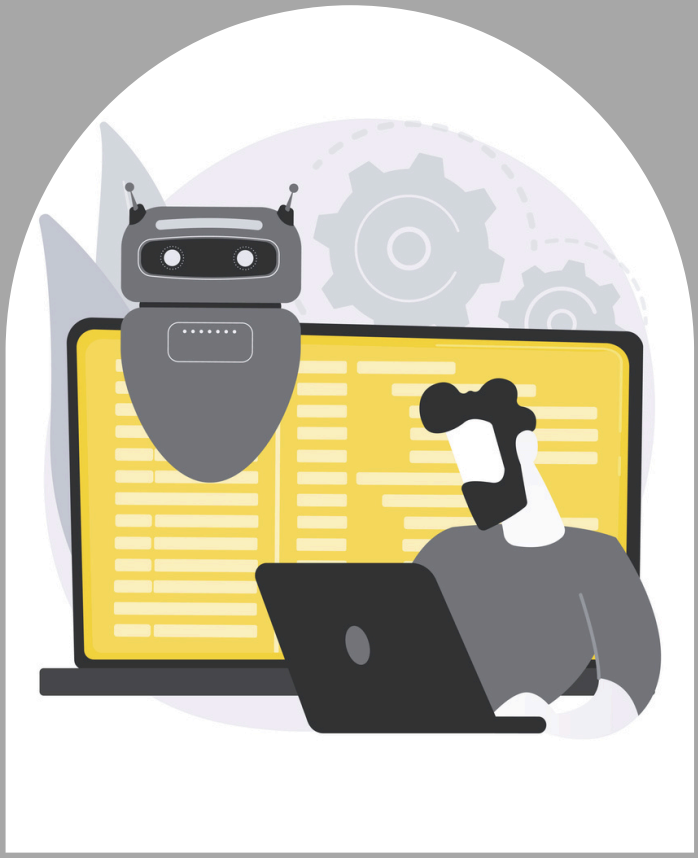
SKILL &CO.



PROMPTAGE DE PROCESS AVEC L'IA

10jours . 6 Modules . Ateliers – Exercices

PROGRAMME DE FORMATION PROMPTAGE DE PROCESS AVEC L'IA

Public concerné

Tout professionnel (gérants d'entreprises, dirigeants TPE/PME, commerçants) souhaitant intégrer l'Intelligence Artificielle à la gestion de leur entreprise.

Pré-requis

Aucun

Objectifs opérationnels

- Être capable de comprendre le fonctionnement et les limites de l'IA générative.
- Être capable d'identifier les process métiers optimisables par l'IA.
- Être capable de construire des prompts professionnels et structurés.
- Être capable de créer des chaînes de prompts orientées process.
- Être capable d'utiliser l'IA pour la gestion, la vente et l'aide à la décision.
- Être capable de sécuriser l'usage de l'IA dans le respect du RGPD et d'un plan d'intégration durable.

Durée/ Tarif

70 heures/ 2940 euros net de taxe par stagiaire.

Moyens pédagogiques

Alternance d'apports théoriques, d'ateliers, de simulations et de débriefings.
Approche immersive et participative.
Supports : fiches outils, vidéos, checklists de service, support papier et numérique.

Processus d'évaluation

Notre processus d'évaluation est mis en place à travers une évaluation en amont et en aval de la formation.

Accès à la formation

Sur entretien téléphonique.

Accessibilité

Les dates de formations sont choisies au moment de la contractualisation (à minima dix jours après la contractualisation). L'environnement doit être approprié à la formation (vérification au cours d'un rendez-vous préalable). Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter afin de permettre l'étude et les propositions organisationnelles relative à votre situation.

Type de reconnaissance

À l'issue de la formation, une attestation de fin de formation est remise au participant. Cette formation est non certifiante et ne donne lieu ni à la délivrance d'un diplôme, ni à un titre professionnel, ni à une certification inscrite au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Financement possible

Financement par l'employeur dans le cadre du Plan de Développement des Compétences (PDC)/ Prise en charge par un Opérateur de Compétences (OPCO)/ Financement par France Travail, sous réserve d'éligibilité/ Financement personnel (autofinancement)/ Autres dispositifs de financement selon la situation du bénéficiaire. Les possibilités de financement sont soumises aux conditions d'éligibilité et aux critères de prise en charge des organismes financeurs.

Matériel

Aucun.

SKILL &CO.

CONTENU DU PROGRAMME

JOUR 1

Module 1 : Comprendre l'IA pour piloter son entreprise. (7h)

1.1 - Comprendre ce qu'est l'IA générative. (2h)
Différence entre : informatique classique, automatisation, intelligence artificielle.
IA générative.
Fonctionnement simplifié d'un modèle de langage.
Notion de probabilités, prédictions et langage.
Pourquoi l'IA "répond" mais ne "pense" pas.
Ce que fait réellement une IA quand on lui parle.

Ateliers : Vidéo explicative ; Brainstorming.

1.2 - Capacités réelles de l'IA en entreprise commerciale. (3h)
Rédaction (textes, procédures, messages).
Analyse (tableaux, chiffres, tendances).
Organisation (planning, priorités, process).
Aide à la décision (scénarios, hypothèses).
Création de supports commerciaux et marketing.

Ateliers : Assistant de direction virtuel essai ; Partage d'expérience.

1.3 - Limites, risques et positionnement du dirigeant face à l'IA. (2h)
Biais.
Dépendance cognitive.
Risque de perte de savoir-faire.
Mauvaise interprétation des réponses.
L'IA comme assistant, pas comme décideur.
Responsabilité du chef d'entreprise.
Arbitrage humain vs suggestion IA.
Rôle stratégique du dirigeant.

JOUR 2

Module 2 : Bases du promptage professionnel. (7h)

2.1 - Comprendre ce qu'est un prompt. (1h)
Prompt = consigne professionnelle.
Différence entre question vague et instruction claire.
Pourquoi "mal parler" à l'IA donne de mauvais résultats.

2.2 - Les composants fondamentaux d'un prompt efficace. (3h)
Définir un rôle clair à l'IA.
Donner un contexte métier précis.
Fixer un objectif opérationnel.
Poser des contraintes réalistes.
Exiger un format exploitable.
Ateliers : Comparatif prompt amateur vs prompt professionnel ; Mise en commun.

2.3 - Typologies de prompts. (3h)
Prompt d'analyse.
Prompt de synthèse.
Prompt de création.
Prompt de décision.
Prompt de contrôle / vérification.

JOUR 3 & 4

Module 3 : Promptage de process. (14h)

3.1 - Comprendre ce qu'est un process métier. (3h)
Définition d'un process.
Différence tâche / action / process.
Process visibles vs invisibles.
Process formels vs informels.

3.2 - Identifier les process clés d'un commerce. (3h)
Process de vente.
Process de gestion.
Process d'organisation interne.
Process de relation client.
Process communication.
Exercice : Création de stratégie des différents process clés d'un commerce adapté à son entreprise.

3.3 - Transformer un process en chaîne de prompts. (4h)
Prompt 1 : analyse.
Prompt 2 : structuration.
Prompt 3 : exécution.
Prompt 4 : contrôle qualité.
Prompt 5 : amélioration.
Exercice : Création de stratégie de process de gestion de planning, d'analyse de ventes et de préparation d'une opération commerciale.

3.4 - Création de prompts réutilisables. (4h)
Templates de prompts.
Capitalisation/ Standardisation/ Adaptation rapide.
Exercice : Créer un process IA duplicable dans son entreprise.

JOUR 5 & 6

Module 4 : IA & gestion d'entreprise commerciale. (14h)

4.1 - IA comme assistant de gestion quotidienne. (4h)
Organisation de la journée du dirigeant.
Priorisation des tâches.
Aide à la planification hebdomadaire.
Délégation assistée par IA.

4.2 - Analyse de données simplifiée. (6h)
Lecture assistée de tableaux.
Interprétation des chiffres.
Détection d'anomalies.
Mise en évidence de tendances.

4.3 - Reporting automatisé. (4h)
Création de rapports clairs.
Synthèse pour pilotage.

Support à la communication interne.
Gain de temps managérial.
Exercice : Création du projet FIL ROUGE > Projet individuel rédaction d'un process au choix adapté àson entreprise.

JOUR 7 & 8

Module 5 : IA & commerce / vente / marketing. (14h)

5.1 - IA et performance commerciale. (3h)
Analyse du comportement client.
Identification d'opportunités de vente.
Amélioration du panier moyen.
Fidélisation.

5.2 - Aide à la vente. (3h)
Construction d'argumentaires.
Adaptation au profil client.
Réponses aux objections.
Vente additionnelle assistée.

5.3 - Marketing et communication. (4h)
Création de messages commerciaux.
Planification de campagnes.
Personnalisation des contenus.
Cohérence de marque.

5.4 - IA et expérience client. (4h)
Parcours client.
Amélioration de la relation.
Anticipation des attentes.
Différenciation concurrentielle.
Exercice : MAJ du projet FIL ROUGE > Intégration de nouveaux facteurs.

JOUR 9 & 10

Module 6 : Sécurité, éthique et conformité. (14h)

6.1 - Données et confidentialité. (4h)
Données personnelles.
Données sensibles.
Bonnes pratiques de saisie.
Ce qu'il ne faut jamais transmettre.

6.2 - RGPD et responsabilité du dirigeant. (6h)
Principes fondamentaux et risques juridiques.
Bonnes pratiques de conformité.

6.3 - Éthique et usage responsable. (4h)
IA et transparence.
Limites morales.
Exercice : MAJ et finalisation du projet FIL ROUGE > Vérification et mise en conformité.

Pour vous inscrire à cette formation, veuillez nous contacter :

: 07 81 19 95 97
@ : contact@skillandco.fr

Mis à jour le 16/10/2026