





## Programme de la formation

### CRM : Gérer vos clients grâce à l'IA et Automatisation

 Classe virtuelle

 42 heures sur 8 jour(s)

 Tout public, Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Particulier, Indépendant et dirigeant, Jeune en insertion professionnelle, Bénévole · De 3 à 12 participants

 2 480 € Net de taxe par participant

#### Description courte

- Cette formation a pour objectif de vous apprendre à optimiser la gestion de vos clients grâce à l'IA et l'automatisation. Vous découvrirez comment intégrer des outils modernes pour personnaliser vos interactions, gagner du temps et augmenter l'engagement client.

#### Profil des participants

Créateurs et repreneurs d'entreprises, indépendants, thérapeutes, consultants, chargés de communication ou métiers du numérique et autres reconversions professionnelles.

#### Prérequis

- Pouvoir utiliser des logiciels simples en anglais
- Avoir des notions de base en informatique
- Avoir un ordinateur (PC ou MAC)
- Avoir une connexion internet suffisante.

#### Objectifs

- Intégrer l'IA dans votre CRM pour simplifier la gestion de vos données clients.
- Automatiser vos tâches clés pour gagner du temps et augmenter l'engagement client.
- Collecter et analyser efficacement les données grâce à des formulaires modernes.
- Maintenir vos clients engagés avec des e-mails et des notifications automatiques.
- Connecter vos outils et centraliser vos opérations pour une gestion sans effort.

#### Aptitudes et compétences visées / attestées

- Intégration de l'IA dans le CRM
- Automatisation des tâches marketing
- Analyse et gestion des données clients
- Stratégies d'engagement client
- Centralisation des opérations

#### Contenu

---

## 1. Comprendre l'Impact de l'IA sur la Gestion Client

- Introduction à l'IA dans le contexte de la gestion client.

- Études de cas : Comment l'IA transforme les interactions clients.

## 2. Masterclass Interactive - Stratégies d'Optimisation du CRM

- Stratégies éprouvées pour optimiser le CRM.
- Discussions interactives avec des experts.

## 3. Construire un CRM sur Mesure sans Coder

- Outils modernes pour créer un CRM personnalisé.
- Démonstrations pratiques d'intégration d'outils.

## 4. Automatisation et Personnalisation des Interactions

- Utilisation de l'IA pour personnaliser les interactions clients.
- Techniques pour réduire le temps de réponse client.

## 5. Collecte et Analyse de Données avec des Formulaires Modernes

- Création de formulaires efficaces pour la collecte de données.
- Analyse des données pour améliorer les processus.

## 6. Maintenir l'Engagement Client avec des E-mails Automatiques

- Stratégies d'e-mailing automatisé pour maintenir l'engagement.
- Outils de notification automatique.

## 7. Centralisation des Opérations et Intégration des Outils

- Connecter différents outils pour une gestion centralisée.
- Études de cas sur l'intégration réussie d'outils.

## Modules E-Learning

### 1. CRM : Gestion Clientèle Automatisée

- Découvrez l'art de gérer vos clients avec l'IA et l'automatisation.

### 2. IA pour les Réseaux Sociaux

- Automatisation de la gestion des réseaux sociaux avec l'IA.

### 3. Formation Scraping

- Créer des bases de données pour la prospection.

### 4. Tracking & Analyse de Trafic

- Placer des outils de tracking pour suivre l'activité en ligne.

### 5. Positionnement et Référencement Google

- Comprendre et améliorer le positionnement Google.

### 6. Initiation Marketing Digital & Growth Hacking

- Introduction aux techniques de growth hacking et marketing digital.

### 7. Formation Automatisation

- Automatiser les tâches fastidieuses pour gagner du temps.

### 8. Initiation Design UX & UI

- Découvrir les subtilités de l'UI et de l'UX design.

### 9. L'IA pour Booster son Entreprise

- Utiliser l'IA pour améliorer les processus d'entreprise.

## Pédagogie et organisation

- 20h de formation intensive en visioconférence
- d'ateliers pratique en visioconférence
- +22h de cours en ligne pré-enregistrés d'approfondissement visionnables sur notre plateforme d'e-learning

## Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- Évaluation continue : évaluation de la progression par le formateur au cours des ateliers
- Évaluation finale : questionnaire d'évaluation final en ligne (30 minutes environ), évaluant chaque compétence définie dans les objectifs pédagogiques ci-dessus

## Mode de validation

À la fin de la formation, le stagiaire est évalué pour permettre de constater le développement de ses compétences et de ses connaissances. La réussite de la formation est créditée d'une attestation de formation le mentionnant.

## Financements possibles

CPF  
OPCO (salarié)  
Pôle emploi (demandeur d'emploi)  
AGEFICE (indépendant)  
FIF PL (indépendant)

## Modalités et délai d'accès

Les délais d'accès sont de 48 heures à 2 mois en fonction du financement demandé. Nous proposons une formation par trimestre, veuillez vous référer aux tableaux publiés sur [growth-hacking.org](https://growth-hacking.org) ou nous contacter pour connaître les prochaines dates des prochaines sessions de formation.

## Référent handicap

**PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP :** (*mise en place de compensation...*)

**Contact :** Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / [nadiahadjeri@cadresenmission.com](mailto:nadiahadjeri@cadresenmission.com)

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap

### *Inscription*

Pour vous inscrire, veuillez compléter notre formulaire de demande de financement sur [growth-hacking.org](https://growth-hacking.org), puis prendre rendez-vous avec nous directement sur notre agenda : <https://academie-digitale.eu/rendez-vous/>. Vous pouvez également nous contacter directement par mail à l'adresse : [contact@academie-digitale.eu](mailto:contact@academie-digitale.eu) ou par téléphone au 06 18 63 97 63.

### *Personnes en situation de handicap*

Nous invitons les personnes en situation de handicap qui souhaitent suivre une de nos formations à nous contacter, afin d'évaluer ensemble leurs besoins spécifiques.

## Intervenant

**Bryan Rassen** est un expert reconnu dans le domaine du marketing digital et du growth hacking, avec plus de dix ans d'expérience. Il est le cofondateur de l'agence Unixel, spécialisée en marketing digital automatisé, et de l'Académie Digitale Européenne, où il forme les entrepreneurs aux stratégies numériques avancées.

### Parcours professionnel :

- **Formateur en IA générative, marketing automation no-code et transition numérique** pour des institutions comme l'ISCOM, La French Tech et Pépite ETENA.
- **Intervenant en marketing digital et growth hacking** auprès de nombreuses organisations, notamment la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI) et des universités.

- 
- **Consultant indépendant**, spécialisé dans les stratégies d'acquisition de trafic, le référencement naturel (SEO), les campagnes publicitaires (Google Ads, TikTok Ads) et l'automatisation marketing.

**Domaines d'expertise :**

- Growth hacking et marketing automation
- Stratégies d'acquisition de trafic et génération de leads
- Référencement naturel (SEO) et payant (SEA)
- Création de contenus engageants
- Analyse des performances basée sur la donnée
- Community building et social selling

**Engagement pédagogique :** Bryan Rassen partage son expertise à travers des modules spécialisés en entrepreneuriat numérique, growth hacking et marketing digital. Il s'engage activement à former les professionnels pour leur permettre d'optimiser leur présence en ligne et d'accroître leur chiffre d'affaires.

**Collaborations notables :**

- Travaille régulièrement avec des startups et entreprises technologiques via La French Tech.
- Contribue à la formation des entrepreneurs au sein de l'Académie Digitale Européenne.

Bryan Rassen est aujourd'hui une figure influente dans le paysage du marketing numérique en France, reconnu pour sa capacité à transformer les défis numériques en opportunités stratégiques.