

CONSTRUIRE ET DÉPLOYER SON ORGANISATION IA

Créer une organisation IA opérationnelle, déployée dans votre activité, utilisable dès la fin de la formation

Chaque semaine sans organisation IA vous coûte du temps et du chiffre d'affaires : vous restez bloqué dans l'opérationnel au lieu de développer votre activité.

Format de la formation

- 100 % à distance • Visio en direct + elearnings
- Application directe sur votre activité réelle, dès la première séance
- Ressources directement actionnables : templates, instructions IA, bibliothèque d'agents
- Formateur expert dédié : accompagnement pendant ET après la formation
- Finançable à 100 % via votre OPCO : aucun euro sorti de votre trésorerie

CONCEPT DU PROGRAMME

Cette formation a été conçue pour les dirigeants, entrepreneurs et indépendants qui veulent passer d'une utilisation ponctuelle de l'IA à une organisation complète d'agents IA qui travaillent pour leur entreprise, en autonomie, sur leurs processus réels.

Un agent IA est un système intelligent configuré avec votre expertise, vos règles métier et vos processus, capable d'exécuter des workflows complets sans que vous interveniez. Quand votre agent commercial reçoit une demande, il qualifie le prospect, génère la proposition, l'enregistre dans le CRM et programme les relances automatiquement.

Ce n'est pas une formation à l'utilisation d'outils. C'est une mise en production réelle : à l'issue de la formation, votre organisation IA est opérationnelle et déployée dans votre activité.

LES DOULEURS QUE CETTE FORMATION RÉSOUT

#	Douleur	Intensité	Ce que le système IA résout
1	Surcharge totale : vous faites tout vous-même, sans fin possible	10/10	Une équipe d'agents IA qui exécute les processus à votre place, 24h/24
2	Des heures perdues chaque semaine sur des tâches sans valeur ajoutée	9/10	Automatisation des workflows répétitifs : vous récupérez ce temps pour développer votre activité
3	Aucun système commercial : prospection irrégulière, relances oubliées, pipeline invisible	9/10	CRM intégré, pipeline automatisé, relances programmées, workflow devis-facture actif
4	Marketing en panne : pas de contenu régulier, pas de tunnel, pas de visibilité	9/10	Contenu automatisé, page de vente publiée, tunnel de conversion actif
5	3 000 à 7 000 euros par mois dépensés en agences pour des résultats médiocres	8/10	Vos agents IA prennent le relais : vous récupérez la main et le budget
6	Relation client désorganisée : réponses en retard, suivi inexistant	8/10	Agent Relation Client qui répond, suit et relance automatiquement
7	L'IA vous semble puissante mais vous ne savez pas comment l'intégrer	6/10	Une méthode progressive appliquée à votre propre entreprise dès le premier module

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser votre activité et formaliser votre identité de marque comme fondation de votre organisation IA
- Maîtriser les instructions IA et la posture d'itération pour obtenir des résultats de niveau professionnel
- Construire un système commercial automatisé : de la prospection à la facture encaissée
- Déployer un système de contenu marketing automatisé pour tous vos canaux
- Piloter votre activité avec un tableau de bord financier et un CRM sans abonnement
- Configurer et déployer votre équipe de 5 agents IA, pilotables depuis WhatsApp

À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION

Cette formation s'adresse aux dirigeants, entrepreneurs et indépendants qui veulent construire une organisation IA opérationnelle, sans dépendre d'agences, sans compétences techniques, avec un financement OPCO qui ne touche pas à leur trésorerie.

Dirigeants TPE/PME	Qui veulent structurer une organisation pilotée par des agents IA
Entrepreneurs et indépendants	Qui perdent plus de 10 heures par semaine sur des tâches répétitives
Consultants et prestataires	Qui veulent développer leur activité sans recruter ni multiplier les prestataires
Tout professionnel	Qui utilise déjà l'IA ponctuellement et veut passer à une automatisation réelle

Prérequis : utilisation régulière d'un ordinateur et des outils numériques de base. Aucune compétence en code requise.

Finançable à 100 % via votre OPCO : votre entreprise cotise, activez ce droit.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

Tutoriels dédiés	Chaque tâche est accompagnée d'un tutoriel pas à pas
Activité réelle	Chaque livrable est produit sur votre propre entreprise
Ressources actionnables	Bibliothèque de prompts, templates d'agents, workflows prêts à déployer
Formateur expert	Accompagnement personnalisé pendant et après la formation
Pilotage WhatsApp	Vous commandez vos agents depuis votre téléphone, en un message
Certification Qualiopi	Organisme certifié, éligible à tous les financements OPCO

TRANSFORMATION VISÉE

AVANT la formation	APRÈS la formation
<ul style="list-style-type: none"> • Vous gérez tout manuellement • Des heures perdues chaque semaine sur des tâches répétitives • Pas de système commercial ni de tunnel de vente • Marketing irrégulier, aucune visibilité sur les performances • Vous payez des agences pour ce que l'IA peut faire • L'IA vous semble puissante mais inaccessible 	<ul style="list-style-type: none"> • Votre équipe de 5 agents IA tourne en autonomie • Vous récupérez 15h+ par semaine • CRM actif, pipeline automatisé, workflow devis-facture opérationnel • Contenu régulier, page de vente publiée, tunnel actif • Dashboard interactif, rapport hebdomadaire livré automatiquement • Vous pilotez tout depuis WhatsApp

STRUCTURE DU PROGRAMME

Formation à distance • Ateliers pratiques • Tutoriels dédiés • Livrables opérationnels sur votre activité

MODULE 1 - COMPRENDRE L'IA, AUDITER SON ACTIVITÉ ET DÉFINIR SON IDENTITÉ DE MARQUE

Vous posez les fondations : comprendre ce qu'est réellement un agent IA, identifier ses limites, auditer votre activité et formaliser votre identité de marque. Ce brief stratégique alimentera chacun de vos agents tout au long de la formation.

Ce que vous mettez en place dans ce module :

- Comprendre le fonctionnement réel de l'IA et ses 4 limites critiques à ne pas ignorer
- Identifier les tâches automatisables de votre activité et définir vos priorités
- Formaliser votre identité de marque : ton, positionnement, charte éditoriale
- Construire le brief stratégique qui nourrit l'ensemble de vos agents IA

Contenu

- L'écosystème IA : IA, machine learning, IA générative, LLM
- Ce qu'est Claude : partenaire de réflexion, 3 principes fondateurs, Opus vs Sonnet
- Les 4 limites à maîtriser : hallucinations, coupure de connaissance, fenêtre de contexte, non-déterminisme
- Audit de son activité : niche, cible idéale, proposition de valeur, tâches à fort potentiel
- Formalisation de l'identité de marque : ton, valeurs, charte éditoriale
- Atelier : brief de marque complet et cartographie des priorités IA

LIVRABLES REMIS AU PARTICIPANT

- ✓ Brief de marque complet : ton éditorial, charte de communication, positionnement (document de référence pour tous les agents)
- ✓ Cartographie des tâches automatisables classées par priorité et ROI estimé
- ✓ Feuille de route IA : quels agents déployer, dans quel ordre, pour quel gain

MODULE 2 - MAÎTRISER LE PROMPT ET LA POSTURE D'ITÉRATION

LEARNING SKILLS FORMATION

www.learningskills.fr | contact@learningskills.fr | 0696 982 222

165 rte Fontaine Didier 97200 Fort de France | Sasu au capital de 12 000€ au RCS F de F | Siret : 931 398 598 00017 APE 85.59A Nda 02973227997 auprès la Deets de Martinique | Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Le niveau de vos agents IA sera exactement à la hauteur de la qualité de vos instructions. Ce module vous donne le framework complet pour rédiger des instructions professionnelles et obtenir des résultats de niveau expert.

Ce que vous mettez en place dans ce module :

- Construire des instructions IA qui génèrent des résultats immédiatement exploitables
- Appliquer les techniques avancées sur vos cas d'usage réels
- Adopter la posture d'itération : affiner jusqu'au niveau professionnel
- Constituer une bibliothèque de prompts réutilisables pour chaque fonction de votre entreprise

Contenu

- Le framework en 3 blocs : Contexte, Tâche, Règles
- Les techniques avancées : exemples, décomposition en étapes, attribution de rôle, format de sortie
- La posture d'itération : la première réponse est un point de départ
- Résumé et analyse de documents longs : contrats, rapports, PDF volumineux
- Atelier : rédaction de 10 prompts stratégiques sur ses propres cas d'usage

LIVRABLES REMIS AU PARTICIPANT

- ✓ Bibliothèque de 10 prompts stratégiques rédigés sur ses cas d'usage réels
- ✓ Framework personnel de rédaction d'instructions en 3 blocs
- ✓ Méthode de résumé et d'analyse de documents longs applicable immédiatement

MODULE 3 - AGENT CLEO : SYSTÈME COMMERCIAL - AGENT SAGE : STRATÉGIE ET VEILLE

Ce module construit votre système commercial automatisé de bout en bout et déploie votre agent stratégique. De la première interaction prospect jusqu'à la facture encaissée, chaque étape est automatisée sans intervention manuelle.

Ce que vous mettez en place dans ce module :

- Automatiser le cycle commercial complet : devis, facture, relances, suivi CRM
- Publier une page de vente performante et activer son tunnel de conversion
- Déployer un agent de veille concurrentielle et un agent de stratégie business
- Centraliser la connaissance de votre entreprise dans une base accessible depuis WhatsApp

CLEO Agent Commercial

Workflow 1 : Cycle Commercial Complet

- Proposition commerciale générée automatiquement avec argumentaire et réponses aux objections
- Devis automatique, puis facture générée à la signature avec relances programmées
- Enregistrement et suivi dans le CRM : statut, montant, historique

Workflow 2 : Page de Vente et Tunnel de Conversion

- Page de vente performante nourrie de l'offre, de la cible et du ton de marque - avec guide d'hébergement
- Tunnel complet : nurturing, relance, conversion, email post-achat
- Campagne de lancement : séquence de 7 emails automatisés
- Emails professionnels et commerciaux : prospection, relances, suivi

Workflow 3 : Présentations et Supports Commerciaux

- Templates PowerPoint pour toutes les présentations : pitch deck, client, réunion
- Agent qui génère le contenu des présentations selon l'activité et le positionnement

SAGE Agent Stratégie, Knowledge et Veille

LEARNING SKILLS FORMATION

www.learningskills.fr | contact@learningskills.fr | 0696 982 222

165 rte Fontaine Didier 97200 Fort de France | Sasu au capital de 12 000€ au RCS F de F | Siret : 931 398 598 00017 APE 85.59A Nda 02973227997 auprès la Deets de Martinique | Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Workflow 4 : Veille Concurrentielle et Stratégie

- Rapport de veille hebdomadaire automatisé : pricing concurrents, positionnement, opportunités
- Analyse stratégique : forces, faiblesses, plan d'action trimestriel
- Analyse et synthèse de documents longs : contrats, rapports, appels d'offres

Workflow 5 : Base de Connaissance Centralisée

- Base de connaissance dans un Projet Claude dédié : offre, tarifs, process, FAQ, positionnement
- Assistant interne accessible depuis WhatsApp, sans intervention

LIVRABLES REMIS AU PARTICIPANT

- ✓ Système commercial complet : page de vente publiée, tunnel actif, séquence de lancement, workflow devis-facture-relance
- ✓ Templates PowerPoint pour toutes les présentations commerciales
- ✓ Rapport de veille concurrentielle automatisé, plan d'action trimestriel
- ✓ Base de connaissance centralisée dans un Projet Claude dédié

MODULE 4 - AGENT ARIA : MARKETING, CONTENU ET PUBLICATIONS

Votre marketing ne peut plus dépendre de votre disponibilité. Ce module construit un système de production de contenu automatisé, dans votre charte de marque, sur tous vos canaux, à la fréquence que vous décidez.

Ce que vous mettez en place dans ce module :

- Générer votre calendrier éditorial et vos contenus réseaux sociaux automatiquement
- Produire des scripts vidéo, Stories et Reels prêts à tourner
- Adapter chaque contenu à tous les canaux depuis une seule source
- Optimiser votre présence Google My Business et vos publications visuelles

ARIA Agent Marketing et Contenu**Workflow 6 : Système de Production de Contenu Automatisé**

- Calendrier éditorial mensuel généré selon la stratégie et les personas du Module 1
- Un contenu de fond adapté automatiquement : post LinkedIn, script vidéo, email, story

Workflow 7 : Publications Réseaux Sociaux et Visuels

- Publications LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok : accroches, légendes, hashtags
- Contenu des carrousels : structure, titres, textes de chaque slide
- Optimisation Google My Business : description, publications, réponses aux avis
- Textes des infographies et supports visuels Canva

Workflow 8 : Scripts Vidéo, Stories et Contents Audiovisuels

- Scripts vidéo YouTube et webinaires : accroche, développement, appel à l'action
- Scripts Stories et Reels : format court, accroche dans les 3 premières secondes

LIVRABLES REMIS AU PARTICIPANT

- ✓ Calendrier éditorial automatisé du mois suivant, prêt à exécuter
- ✓ 6 publications réseaux sociaux rédigées dans la charte de marque
- ✓ Séquence newsletter de 4 emails dans le ton de marque
- ✓ 2 scripts vidéo Reels ou Stories adaptés à l'activité
- ✓ Contents de 2 carrousels réseaux sociaux
- ✓ Système de production de contenu cross-plateforme configuré et opérationnel

MODULE 5 - AGENT ATLAS : PILOTAGE ET FINANCES - AGENT NOVA : RELATION CLIENT ET ADMINISTRATION

Ce module construit l'infrastructure de pilotage de votre activité et finalise la relation client. CRM sans abonnement, tableau de bord financier, documentation interne et déploiement complet de votre organisation IA.

Ce que vous mettez en place dans ce module :

- Construire un CRM complet sans abonnement avec tableau de bord financier interactif
- Automatiser la relation client, l'onboarding et les comptes-rendus
- Gérer la documentation interne, l'administration et générer les pages légales
- Configurer Claude en mode autonome et piloter depuis WhatsApp

ATLAS Agent Pilotage, Finances et Administration

Workflow 9 : CRM et Tableau de Bord de Pilotage

- CRM sans abonnement via Artifacts Claude : prospects, pipeline, devis, factures, relances automatiques
- Dashboard interactif mis à jour automatiquement : CA, marge, TVA, charges, taux de conversion
- Calculateurs intégrés : coût de revient, marge par prestation, point mort mensuel
- Rapport hebdomadaire automatisé livré chaque lundi matin

Workflow 10 : Prévisionnel Financier et Administration

- Prévisionnel financier 12 mois : revenus projetés, charges, résultat net, seuil de rentabilité
- Analyse et pilotage de tableurs Excel : formules, tableaux de bord, nettoyage de données
- Préparation comptable, classement des factures, relances d'impayés
- Génération des pages légales du site internet : mentions légales, CGV, politique de confidentialité

NOVA Agent Relation Client et Documentation

Workflow 11 : Relation Client et Onboarding

- Réponses aux demandes, suivi post-rendez-vous, relances clients dans le ton de marque
- Onboarding client : email de bienvenue, guide de démarrage, FAQ personnalisée
- Onboarding prestataires et collaborateurs : procédures, accès, règles de fonctionnement

Workflow 12 : Comptes-Rendus et Documentation Interne

- Comptes-rendus de réunion générés depuis un transcript : décisions, plan d'actions, responsables
- Compte-rendu de webinaire : synthèse, points clés, actions à engager
- Procédures internes : modes opératoires, guides d'utilisation, FAQ collaborateurs

Déploiement de l'organisation IA complète

- Configuration de Claude : identité de l'entreprise, base de connaissance chargée, missions permanentes
- Projets Claude pour compartimenter chaque agent : univers distinct, connaissances et instructions dédiées
- Connexion aux outils : email, agenda, documents
- Canal WhatsApp : piloter toute l'organisation depuis son téléphone
- Test de l'ensemble des agents en conditions réelles - atelier final de démonstration

LIVRABLES REMIS AU PARTICIPANT

- ✓ CRM opérationnel sans abonnement : pipeline, devis, factures, relances, indicateurs financiers
- ✓ Tableau de bord de pilotage interactif : CA, marge, TVA, taux de conversion
- ✓ Prévisionnel financier 12 mois configuré
- ✓ Pages légales du site internet générées
- ✓ Agent NOVA actif : onboarding, suivi client, comptes-rendus, procédures internes
- ✓ Claude configuré en mode autonome, canal WhatsApp opérationnel

VOS EQUIPES DE 5 AGENTS IA MÉTIERS

À l'issue de la formation, vous disposez d'une équipe de 5 agents IA configurés sur votre activité, opérationnels sur vos processus réels, utilisables dès la fin de la formation.

Nom	Fonction	Ce qu'il produit pour votre entreprise
ARIA	Agent Marketing	Contenu, réseaux sociaux, scripts, calendrier éditorial, publications, campagnes
CLEO	Agent Commercial	Propositions, devis, page de vente, tunnel, séquences email, veille concurrentielle
NOVA	Agent Relation Client	Suivi prospects, relances, satisfaction, onboarding, comptes-rendus, procédures
ATLAS	Agent Pilotage et Finances	Tableau de bord, CRM, Excel, rapports, prévisionnel, administration, pages légales
SAGE	Agent Stratégie et Veille	Base de connaissance, stratégie, planification, analyse documents, veille marché

BÉNÉFICES CLÉS DE LA FORMATION

Pour votre entreprise

- Automatiser 60 % des tâches répétitives : vos agents exécutent les workflows sans surveillance
- Un système commercial qui fonctionne en continu : prospection, relances, devis, facturation
- Maîtriser les mêmes outils que les agences : éliminez la dépendance aux prestataires externes
- Des données fiables en temps réel et un ROI mesurable dès les premières semaines

Pour vous, en tant qu'entrepreneur

- Récupérer 15h+ par semaine pour vous concentrer sur ce qui développe votre chiffre d'affaires
- Piloter toute votre organisation depuis votre téléphone, où que vous soyez
- Sortir de la dépendance opérationnelle : votre business fonctionne même en votre absence
- Construire une compétence stratégique rare, différenciante et durable dans votre secteur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET RESSOURCES

Méthodes pédagogiques

- Apports théoriques, démonstrations en direct et études de cas sectoriels
- Ateliers pratiques : chaque livrable est produit sur votre propre entreprise
- Travail individuel guidé avec retours personnalisés du formateur

Ressources pédagogiques

- Bibliothèque de prompts stratégiques : 20 modèles prêts à l'emploi
- Templates de configuration des 5 agents IA par fonction métier
- Guides dédiés : CRM, page de vente, canal WhatsApp
- Replays des sessions en direct accessibles après la formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

- Quiz de connaissances et exercices pratiques validés par le formateur à chaque module
- Études de cas : architecture d'un système IA complet pour un secteur donné

Projet final de validation

Déploiement de l'organisation IA complète du participant : page de vente publiée, CRM actif, 5 agents configurés et testés, tableau de bord opérationnel, WhatsApp connecté - avec démonstration en live devant le formateur.

CE QUE VOUS ALLEZ RÉELLEMENT OBTENIR

- Un système commercial automatisé : page de vente publiée, tunnel actif, devis-facture-relances
- Un CRM et un tableau de bord financier opérationnels, sans abonnement
- Un système de production de contenu qui alimente tous vos canaux automatiquement
- 5 agents IA déployés sur votre activité réelle, pilotables depuis WhatsApp

Votre organisation IA vous attend. Activez votre OPCO et rejoignez la prochaine session.

LEARNING SKILLS FORMATION

www.learningskills.fr | contact@learningskills.fr | 0696 982 222

165 rte Fontaine Didier 97200 Fort de France | Sasu au capital de 12 000€ au RCS F de F | Siret : 931 398 598 00017 APE 85.59A
Nda 02973227997 auprès la Deets de Martinique | Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.