SECTEUR **Industrie et services B2B** SERVICE **Toute l'équipe** OUTIL **déjà en place**

Industrie et services B2B

Appels d'offres, documentation technique, données d'exploitation, échanges clients et fournisseurs.

CLAUDE DUST COPILOT CHATGPT GEMINI

7 heures	Débutant	2 800 € HT	4 à 12
1 jour ou 2 demi-journées	niveau	pour le groupe, en intra	participants

Public visé

Équipes siège d'entreprises industrielles et de services B2B : commerce, ADV, bureau d'études, QHSE, exploitation, achats.

Prérequis

Utiliser couramment un ordinateur et les outils bureautiques. Aucune connaissance préalable de l'intelligence artificielle n'est requise. Disposer d'une licence active de l'outil d'IA déployé dans l'entreprise, ouverte et testée avant la formation.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

1. Répondre plus vite à un appel d'offres : lecture du dossier de consultation, matrice de conformité, mémoire technique.
2. Produire la documentation technique et opérationnelle (protocoles, modes opératoires, fiches sécurité).
3. Analyser des données d'exploitation ou de qualité et produire des indicateurs.
4. Rédiger offres, comptes rendus et reporting client.
5. Traduire et adapter des documents pour des clients ou fournisseurs étrangers.
6. Définir avec l'IT les règles d'usage et les premiers relais internes.

Contenu de la formation

MATIN, 3H30

30 min	**Point de départ**	Tour de table des usages actuels : ce qui a marché, ce qui a déçu. Positionnement du niveau du groupe et rappel des objectifs.
45 min	**Formuler une demande qui marche**	Donner le contexte et le rôle, décrire le format attendu, montrer un exemple, corriger le résultat en deux échanges. Exercice sur un document de l'équipe.
1 h 15	**Appels d'offres**	Du dossier de consultation à la matrice de conformité et au mémoire technique.
1 h	**Documentation technique**	Protocole ou mode opératoire mis à jour à partir de l'existant.

APRÈS-MIDI, 3H30

1 h	**Données d'exploitation**	Export qualité ou production : indicateurs et commentaires.
45 min	**Clients et fournisseurs**	Offres, comptes rendus, traductions adaptées au destinataire.
1 h	**Règles et relais**	Règles d'usage, rôle de l'IT et des référents IA.
45 min	**Synthèse et évaluation**	Présentation des productions, évaluation des acquis au regard des objectifs, organisation après la formation, questionnaire de satisfaction.

Ce que chaque participant produit

- Une matrice de réponse à un appel d'offres réel.
- Un document technique mis à jour.
- Un tableau d'indicateurs commenté.

Construite à partir de sept journées animées dans une ETI de services de 4 000 personnes et de formations commerciales dans trois PME industrielles.

Méthodes pédagogiques

Formation-action : environ 80 % du temps est consacré à la pratique. Les exercices portent sur les documents réels de l'entreprise (comptes rendus, exports, mails, tableaux), préparés avec vous lors du cadrage. Chaque participant travaille sur ses propres dossiers et reçoit des corrections individuelles en direct. Les apports théoriques sont courts et suivis d'une mise en pratique immédiate. En format demi-journées, chaque participant applique la méthode sur un dossier réel entre les deux séances ; cette mise en application n'est pas comptée dans la durée de la formation.

Moyens techniques et encadrement

- Salle de formation et vidéoprojecteur fournis par l'entreprise.
- Un ordinateur par participant, fourni par l'entreprise.
- Une licence active de l'outil étudié par participant, ouverte et testée avant la formation.
- Documents de l'entreprise pour les exercices, anonymisés si nécessaire, choisis lors du cadrage.
- Guide du participant et bibliothèque de demandes remis à chaque participant.
- En classe virtuelle : outil de visioconférence de l'entreprise, assistance technique et pédagogique assurée par le formateur pendant les séances et par mail entre les séances.

Formateurs Kokoro, consultants en adoption de l'IA qui conduisent aussi des déploiements en entreprise. CV des intervenants disponibles sur demande auprès de l'organisme de formation.

Suivi et évaluation

- **Avant la formation** : questionnaire de positionnement, complété par le tour de table d'ouverture.
- **Pendant la formation** : exercices corrigés par le formateur ; chaque participant réalise au moins une production sur un dossier réel, validée au regard des objectifs.
- **À la fin de la formation** : évaluation des acquis au regard des objectifs pédagogiques et questionnaire de satisfaction à chaud.
- **Deux à trois mois après** : questionnaire d'évaluation à froid sur les usages installés.
- **Pour le commanditaire** : bilan écrit : contenus couverts, productions réalisées, résultats des évaluations, suites possibles.

Feuille d'émargement signée par les participants et le formateur à chaque demi-journée (relevé de connexion en classe virtuelle). Certificat de réalisation et attestation de fin de formation remis à chaque participant.

Modalités, tarif et accès

Action de formation (article L6313-1 du Code du travail), en intra-entreprise. Présentiel, dans les locaux de l'entreprise. Classe virtuelle possible sur demande, en séquences de 3h30, avec les mêmes contenus et les mêmes évaluations.

2 800 € HT par journée de 7 heures pour le groupe, soit 1 400 € HT la demi-journée. 5 600 € HT pour une formation de 14 heures. Le tarif comprend l'entretien de cadrage, la préparation des exercices sur vos documents, l'animation, les supports et les évaluations. Frais de déplacement hors Paris et petite couronne indiqués au devis.

Formation organisée à la demande de l'entreprise. Un entretien de cadrage de 30 minutes précède chaque session : besoins, niveau du groupe, documents à utiliser pendant les exercices. Démarrage possible trois à six semaines après l'accord sur le devis, selon le délai d'instruction de votre OPCO. La demande de prise en charge doit être déposée et acceptée avant le premier jour de formation.

Accessibilité

Les formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Les besoins d'adaptation (supports, rythme, poste de travail) sont étudiés en amont avec la référente handicap de 2PACE Academy : contact@academy.2pace.fr.

Contacts

- **Inscriptions, devis et financement OPCO** : Mouna Moustali, 2PACE Academy, mouna.moustali@2pace.fr
- **Contenu pédagogique et adaptation** : Simon Guichard, Kokoro, simon@kokoro-ai.fr
- **Premier contact et cadrage** : Samuel Braniste, Kokoro, samuel@kokoro-ai.fr
- **Référente handicap** : 2PACE Academy, contact@academy.2pace.fr

Catalogue complet : formation-agent-ia.com/catalogue-formations/

2PACE Academy (2PACE SAS), 68 rue Nollet, 75017 Paris. SIRET 888 969 193 00067. Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11 75 67830 75 auprès du préfet de région d'Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. La certification qualité a été délivrée à 2PACE Academy au titre de la catégorie d'actions suivante : actions de formation.