

Opleiding : AI ten dienste van uw marketing- en verkoopstrategie

Uitdagingen en kansen

Praktijkcursus - 1d - 7u00 - Ref. IAK

Prijs : 910 € V.B.



4,5 / 5

Kunstmatige intelligentie (AI) wordt steeds vaker gebruikt in marketing- en verkoopstrategieën. Het kan worden gebruikt om de doelgerichtheid van je communicatie en aanbiedingen te optimaliseren en om de toekomstige behoeften en het gedrag van klanten te voorspellen om de effectiviteit en winstgevendheid van je acties te verbeteren.



Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- ✓ De voordelen en uitdagingen van het gebruik van AI in uw marketing- of verkoopstrategie begrijpen
- ✓ De voordelen identificeren van het gebruik van AI om uw marktstrategie te optimaliseren
- ✓ Ondersteunen van de implementatie van AI-gebaseerde oplossingen en tools voor marketing- en verkoopstrategie
- ✓ De impact van AI op de organisatie van marketing- en verkoopafdelingen beheersen

Doelgroep

Senior leidinggevenden belast met marketingstrategie, bedrijfsdirecteuren, marketing- of verkoopdirecteuren, marketing- of verkoopmanagers, productmanagers.

Voorafgaande vereisten

Geen speciale kennis vereist.

DEELNEMERS

Senior leidinggevenden belast met marketingstrategie, bedrijfsdirecteuren, marketing- of verkoopdirecteuren, marketing- of verkoopmanagers, productmanagers.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Geen speciale kennis vereist.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakken als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ... De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Praktische modaliteiten

Praktisch werk

Deze cursus is gebaseerd op praktische illustraties aan de hand van echte bedrijfstoepassingen en feedback van de trainer.

Leer methodes

Theoretische input wordt afgewisseld met praktische illustraties en casestudies.

Opleidingsprogramma

1 Hoe AI in het algemeen werkt en welke gegevens kunnen worden gebruikt over klanten en prospects

- Begrijpen hoe AI in het algemeen werkt.
- De strategische en operationele impact van AI op het bedrijf identificeren.
- De specifieke kenmerken en werking van een AI-gebaseerd project identificeren.
- Algoritmen voor machinaal leren ontcijferen: supervised en unsupervised algoritmen, neurale netwerken.
- Identificeer de interne en externe gegevensbronnen die kunnen worden benut door AI in verkoop en marketing.
- De risico's beheren die gepaard gaan met het beheren van gegevens van klanten of potentiële klanten (RGPD, cyberbeveiliging, enz.)
- Gegevens exploiteren met AI-tools om nuttige informatie te extraheren.

2 AI gebruiken voor gegevensanalyse en besluitvorming

- Gebruik AI om markttrends te analyseren en je positionering te optimaliseren.
- Verrijk je concurrentieanalyse met AI.
- Begrijp consumentengedrag beter en genereer leads met behulp van AI.
- De behoeften en het gedrag van klanten en prospects nauwkeuriger voorspellen.
- Optimaliseer je reclamecampagnes en verfijn je contentstrategie met AI.

3 De kwaliteit van de klantenservice verbeteren

- Gegevens over klanttevredenheid analyseren.
- Automatiseer bepaalde klantenservicetaken.
- De klantervaring personaliseren met behulp van AI.

4 Ethiek en het gebruik van AI in marketing en verkoop

- Houd rekening met de ethische en [[groene IT]] dimensies in AI-projecten.
- Wees alert op de gegevens die door AI worden verwerkt (privégegevens, vertrouwelijke of discriminerende gegevens, enz.)
- Vertrouw op transparantie en verklaarbare AI (XAI) om de genomen beslissingen te rechtvaardigen of uit te leggen.
- Beschouw AI als een hulpmiddel om te helpen bij de beoordeling en besluitvorming, zonder de verantwoordelijkheid weg te nemen van de betrokken spelers.

Data en plaats

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

- De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
- Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
- Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.