



# L'IA VOTRE MEILLEURE ALLIEE POUR DES EVENEMENTS REUSSIS

## OBJECTIFS

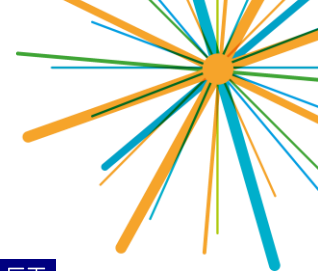
- Exploiter l'IA pour maximiser l'impact commercial de sa présence sur les salons, workshops et événements B2B – de la prise de contact au deal signé

## PROGRAMME MATIN

### AMÉLIORER SA RELATION CLIENT ET SA PROSPECTION

- Comprendre ce que l'IA change dans la prospection et la relation client
- Préparer efficacement ses actions commerciales en amont d'un événement
- Générer des leads plus qualifiés avant même le jour J

Comprendre l'impact de l'IA sur la relation client	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nouvelles attentes clients</li><li>• Personnalisation à grande échelle</li><li>• Gain de temps vs valeur ajoutée humaine</li></ul>
Identifier et qualifier les bonnes cibles	<ul style="list-style-type: none"><li>• Analyse de sites, profils LinkedIn, acheteurs, visiteurs, entreprises exposantes</li><li>• Création de personas commerciaux</li><li>• Constitution de listes cibles</li><li>• Utiliser les outils essentiels : ChatGPT, Perplexity, Lusha, Dropcontact, Gamma, Canva...</li></ul>
Préparer ses messages et son tunnel de conversion	<ul style="list-style-type: none"><li>• Messages d'approche LinkedIn / email</li><li>• Scripts de pitch et d'accroche</li><li>• Préparation des relances post-événement et réponses objections</li><li>• Réponses rapides et professionnelles</li><li>• Scripts d'objections</li><li>• Gestion d'avis clients</li><li>• Création de prompts et agents IA commerciaux personnalisés</li></ul>



## PROGRAMME APRES-MIDI

### MAXIMISER SA PARTICIPATION A DES SALONS, WORKSHOPS ET EVENEMENTS DE NETWORKING

- Être plus percutant dans ses interactions sur place
- Capitaliser sur chaque échange en temps réel
- Transformer les contacts en opportunités concrètes après l'événement

Préparer son salon ou workshop grâce à l'I.A	<ul style="list-style-type: none"><li>• Préparation des supports</li><li>• Utiliser les outils essentiels : Gamma, Canva...</li></ul>
Pendant le salon	<ul style="list-style-type: none"><li>• Reformuler et structurer un pitch en direct</li><li>• Gérer les objections</li><li>• Synthétiser un échange à chaud</li><li>• Générer des messages de remerciement instantanés</li><li>• Création de questionnaires ou prises de notes intelligentes</li></ul>
Après l'événement	<ul style="list-style-type: none"><li>• Transformer les contacts en clients<ul style="list-style-type: none"><li>• Classement des contacts</li><li>• Relances J+1 / J+3 / J+10</li><li>• Préparation d'offres et propositions commerciales</li><li>• Scripts d'emails et d'appels</li></ul></li><li>• Fidélisation &amp; suivi<ul style="list-style-type: none"><li>• Messages de suivi personnalisés</li><li>• Upsell / cross-sell</li><li>• Gestion des objections</li><li>• Analyse des résultats et ROI de l'événement</li></ul></li></ul>



# Modalités pratiques

## PUBLIC CIBLE

- Dirigeants, Responsables communication, commerciaux, équipes administratives, indépendants, TPE/PME, professionnels du MICE, de l'événementiel et de l'hôtellerie basés en région Provence-Alpes Côte d'Azur ou toute personne participant à des salons ou des événements professionnels dans le cadre de sa prospection commerciale

## PRE-REQUIS

- Cette formation exige des participants qu'ils aient répondu à un questionnaire préalable. Ce formulaire permettra au formateur de créer un groupe uniforme de stagiaire et ainsi de proposer une formation qui répondre davantage à vos attentes

**DUREE** 7h00 de formation (formation intra-entreprise)

**DATES** à partir du 6/01/2026 – à définir avec le formateur

**TARIFS** adhérents Linkeus 960€ HT par structure / non-adhérents 1150 € HT par structure

**NOMBRE DE PARTICIPANTS** min 1 – max 5

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formateur certifié Qualiopi – possibilité de prise en charge par votre OPCO
- Formation collective dispensée en classe virtuelle ou en présentiel.
- Acquisition de compétences techniques, pratiques et opérationnelles basée sur : des cas pratiques, des fiches techniques claires et structurées, un benchmark des meilleures pratiques et techniques de référence.
- Modalités d'évaluation des acquis
  - Évaluation préalable à la formation via un autodiagnostic.
  - Évaluation continue des acquis tout au long de la formation.
  - Évaluation finale de l'atteinte des objectifs pédagogiques en fin de formation.
  - Suivi et appréciation de la formation

## MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS À LA FORMATION :

Formulaire d'inscription [CLIQUEZ ICI](#)



# Formateurs

Moustafa Marzuk – Formateur en intelligence artificielle



Ingénieur diplômé de l'Institut Supérieur de l'Électronique et du Numérique (ISEN), Moustafa Marzuk est spécialisé dans les technologies émergentes, l'intelligence artificielle et la transformation numérique des organisations.

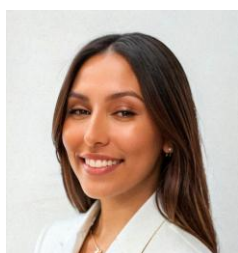
Il intervient notamment au sein du IA Lab de l'ISEN, où il contribue à l'expérimentation et au développement de solutions innovantes autour de l'IA.

Fort d'une expérience en gestion de projet, analyse métier et développement de solutions technologiques, il accompagne les entreprises dans la compréhension et l'intégration concrète de l'intelligence artificielle dans leurs processus. Son approche pédagogique combine **fondamentaux technologiques, cas d'usage métiers et mise en pratique**, afin de permettre aux participants d'identifier rapidement les opportunités offertes par l'IA et d'en tirer des gains de productivité mesurables.

À travers ses formations, il contribue à **démocratiser l'IA et à accélérer son adoption dans les organisations.**

ou

Ilhem Ounes – Formatrice en innovation et intelligence artificielle



Ingénieure diplômée de l'Institut Supérieur de l'Électronique et du Numérique (ISEN Méditerranée), Ilhem Ounes accompagne les organisations dans l'intégration des technologies innovantes et l'appropriation des nouveaux usages liés à l'intelligence artificielle. Son parcours combine expertise technologique et développement business, acquise notamment au sein de sociétés de conseil et d'ingénierie où elle a piloté des projets, développé des partenariats et accompagné des équipes d'experts.

Grâce à sa double compétence **technique et business**, elle aide les entreprises à identifier les opportunités offertes par l'IA, à structurer leurs projets et à transformer ces innovations en leviers de performance. Dans ses formations, elle privilégie une approche **concrète et opérationnelle**, articulée autour de cas d'usage métiers, d'échanges avec les participants et de mises en pratique.

Son objectif : **rendre l'intelligence artificielle accessible, utile et directement mobilisable par les équipes.**