

# INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET MANAGEMENT



## 2 jours

## EXPLOITER LES OPPORTUNITÉS LIÉES À L'UTILISATION DE L'IA POUR FAIRE ÉVOLUER SON MANAGEMENT

### PROGRAMME DE LA FORMATION

Le contenu de la formation est actualisée pour intégrer les dernières évolutions des différents outils et applications

### CLARIFIER LES DÉFIS ET OPPORTUNITÉS LIÉS À L'IA POUR LES MANAGERS

- › L'introduction à l'Intelligence Artificielle, ses origines, son évolution et les enjeux associés
- › Le fonctionnement de base d'une IA et son intégration dans les outils quotidiens
- › Les différents usages : ChatGPT, Copilot, Bing et les moteurs de recherche IA
- › L'utilisation de ChatGPT couplé aux outils Office

Activité de découverte de l'IA et ses enjeux

Études de cas pratiques et démonstrations d'utilisation de ChatGPT

Ateliers pratiques sur l'intégration de l'IA dans les outils quotidiens

### DÉVELOPPER SES CONNAISSANCES DES OUTILS ET DES USAGES DE L'IA

- › Les avantages de l'IA pour le management
- › L'optimisation de la productivité et de l'efficacité grâce à l'IA
- › Le développement de compétences régulières avec l'IA
- › L'intégration de l'IA dans la gestion quotidienne : comptes-rendus, analyse de données, production de contenus

Réflexions autour d'exemples concrets d'utilisation de l'IA dans des contextes managériaux

Études de cas et démonstrations

Ateliers pratiques pour explorer des cas d'utilisation pertinents

### GAGNER EN EFFICACITÉ ET PROGRESSER EN INTÉGRANT L'IA AU QUOTIDIEN

- › L'évolution du management grâce à l'idéation par l'IA
- › L'utilisation de l'IA pour le brainstorming et la génération d'idées
- › La préparation aux entretiens avec des outils d'IA, du profil au rôle
- › Les pratiques avancées et outils spécifiques : analyse prédictive, gestion des risques, optimisation des processus

Applications pratiques sur les fonctionnalités avancées des outils d'IA

Exercices pratiques de brainstorming et de génération d'idées avec l'IA

Simulations de préparation d'entretiens de recrutement et individuels avec l'IA

### ACCOMPAGNER SON ÉQUIPE DANS L'UTILISATION DE L'IA

- › Enjeux éthiques et réglementaires de l'IA générative
- › La sensibilisation au droit d'auteur face à l'IA générative
- › Les bonnes pratiques de l'IA en entreprise
- › Les freins et les obstacles au changement
- › Les approches d'accompagnement des équipes au changement

Discussions sur les enjeux éthiques et réglementaires de l'IA

Partage de success stories et retours d'expérience

Ateliers sur les techniques d'accompagnement au changement

### OBJECTIFS

- Relever les défis liés à l'IA pour une utilisation efficace de ses outils.
- Exploiter les opportunités de l'IA dans ses pratiques managériales.
- Gagner en efficacité en intégrant l'IA au quotidien.
- Accompagner son équipe dans l'utilisation de l'IA.

### LES PLUS DE CETTE FORMATION

- Des outils pédagogiques variés combinant mises en situation et jeux de rôles pour une complète immersion
- Des clés opérationnelles immédiatement applicables
- Des tests, des diagnostics, un journal de bord à compléter pas à pas lors du module
- L'accompagnement d'un consultant - formateur disposant d'une double expertise en IA et management sur le terrain

### PUBLIC ET PRÉREQUIS

Dirigeants, cadres ou responsables d'équipes souhaitant utiliser l'IA pour optimiser leur management et accompagner leur équipe dans cette transition technologique

### MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux ...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

### SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation  
Évaluation à chaud et à froid

### TARIFS

1 620 € HT - Réf : MAN-IAMA

Validité : 30 juin 2025

### PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :  
les 22 et 23 mai 2025  
les 4 et 5 décembre 2025

Paris Montparnasse :  
les 30 et 31 janvier 2025  
les 15 et 16 septembre 2025

## Participant(e)

Mme  M. Nom.....  
Prénom.....  
Fonction.....  
E-mail .....  
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)  
Tél. (ligne directe).....  
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :  
.....

## Formation choisie

Titre.....  
Référence.....  
Dates.....  
Lieu.....  
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 40% sur le prix public).  
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an \*  Formation seule

## Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

## Entreprise / Établissement

Raison sociale.....  
Adresse.....  
Code postal | | | | | Ville.....  
Téléphone..... Fax.....  
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....  
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## Responsable de l'inscription

Mme  M. Nom..... Prénom.....  
Service/Fonction.....  
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

## Facturation/Règlement

### FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de  Mme  M.  
Nom.....  
Prénom.....  
Service/Fonction.....  
E-mail.....  
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI  NON

Si OUI, numéro : .....

*GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation*

### Prise en charge (si parcours certifiant) :

CPF  Entreprise  OPCO

### FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....  
Numéro de prise en charge.....  
Adresse de votre OPCO.....  
Code postal | | | | | Ville.....

*Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.*

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur [www.gereso.com/cgv/](http://www.gereso.com/cgv/)