

IA ORIENTÉE MÉTIER

IA pour les commerçants

Mieux gérer les stocks, les ventes et la relation client grâce à des outils simples adaptés aux réalités du commerce local.



VISUEL D'ILLUSTRATION

DURÉE

3 jours

TARIF TOTAL

250 USD

CALENDRIER

10 sessions / an

CERTIFICAT

BIZACADEMY

Formation certifiante - places limitées - inscription en ligne

CHOISIR UNE SESSION >

Agréée par le ministère de la Formation professionnelle
Numéro d'agrément à communiquer

Huit modules. Un usage maîtrisé.

Chaque module associe un objectif professionnel à une mise en pratique contrôlée.

MODULE 01

Comprendre l'IA dans le commerce

OBJECTIF

Distinguer les capacités réelles, les limites, les erreurs plausibles et les niveaux de risque des outils d'IA.

MISE EN PRATIQUE

Comparer plusieurs réponses sur une situation professionnelle et repérer ce qui exige une source ou une validation humaine.

MODULE 02

Formuler une instruction commerciale robuste

OBJECTIF

Préciser le contexte, l'objectif, les données autorisées, les contraintes, le format et les contrôles attendus.

MISE EN PRATIQUE

Construire une bibliothèque d'instructions réutilisables sans introduire de données sensibles.

MODULE 03

Rechercher, sourcer et vérifier

OBJECTIF

Explorer une question en contrôlant l'origine, la date, la qualité et l'applicabilité de chaque information.

MISE EN PRATIQUE

Produire une synthèse avec registre des sources, hypothèses et points à confirmer.

MODULE 04

Ventes, stocks et approvisionnement

OBJECTIF

Organiser les données disponibles pour anticiper les ruptures, surstocks et besoins d'achat.

MISE EN PRATIQUE

Construire un tableau simple de rotation des produits et une proposition de réapprovisionnement.

Huit modules. Un usage maîtrisé.

Chaque module associe un objectif professionnel à une mise en pratique contrôlée.

MODULE 05

Client, offre et communication

OBJECTIF

Préparer des messages et offres adaptés sans inventer de caractéristiques ni tromper le client.

MISE EN PRATIQUE

Créer une campagne WhatsApp ou en boutique avec segments, messages et règles de suivi.

MODULE 06

Prix, marge et pilotage quotidien

OBJECTIF

Comparer coûts, prix, marge et scénarios avec des hypothèses visibles.

MISE EN PRATIQUE

Produire un tableau de bord quotidien et identifier les décisions qui exigent une vérification terrain.

MODULE 07

Données, biais, sécurité et responsabilité

OBJECTIF

Évaluer les données, les personnes affectées, les erreurs et discriminations possibles et la supervision nécessaire.

MISE EN PRATIQUE

Réaliser une fiche de risque et définir les usages autorisés, encadrés ou interdits.

MODULE 08

Orchestration et protocole professionnel

OBJECTIF

Combiner outils, données, vérification et jugement dans un processus maîtrisé par le commerçant.

MISE EN PRATIQUE

Présenter copilote ia de gestion quotidienne du commerce avec garde-fous, responsables, preuves et indicateurs.

À qui s'adresse ce parcours ?

PUBLIC CONCERNÉ

Commerçants indépendants, Gérants de boutiques, Grossistes et distributeurs, Responsables des ventes et stocks

LIVRABLES

Jour 2 : Tableau de stock, offre commerciale et suivi des marges. Fin de parcours : Copilote IA de gestion quotidienne du commerce.

GARDE-FOUS

Aucune prévision ou recommandation de prix considérée comme certaine sans contrôle des données et du marché. Aucune donnée client, fournisseur ou financière sensible dans un outil non autorisé.

ÉVALUATION

Diagnostic initial, exercices et retours formatifs ; vérification des acquis, cas pratique individuel et soutenance du protocole en évaluation sommative. Aucun seuil chiffré n'est annoncé.

Choisissez votre session.

10 départs programmés pour cette formation.

Sélectionnez une date sur le site pour créer votre compte apprenant. Le tarif total est de 250 USD.

JANVIER

19-21 janvier

JUIN

15-17 juin

FÉVRIER

16-18 février

AOÛT

17-19 août

MARS

16-18 mars

SEPTEMBRE

21-23 septembre

AVRIL

20-22 avril

OCTOBRE

19-21 octobre

MAI

18-20 mai

NOVEMBRE

16-18 novembre

Prêt à réserver votre place ?

Scannez le code ou ouvrez le calendrier sur le site.



Tout pour préparer votre formation.

Une pédagogie concrète, des modalités claires et une inscription liée à votre compte apprenant.

FORMAT

3 jours de formation intensive en présentiel, avec théorie, pratique, garde-fous et évaluation formative puis sommative. Certificat BIZACADEMY après validation des acquis.

TARIF ET PAIEMENT

250 USD au total par participant. Paiement en une fois plus tard ou progressivement au choix de l'apprenant. Cash au bureau disponible ; EasyPay Mobile Money et carte bancaire après activation technique.

ACCUEIL SUR PLACE

Une pause café est offerte chaque jour de formation en présentiel. Le repas n'est pas inclus dans cette formule.

ÉVALUATION ET CERTIFICAT

Évaluations formatives tout au long des modules et évaluation sommative finale. Certificat BIZACADEMY après validation des acquis, sans seuil de réussite chiffré publié.

ACCÈS ET REMBOURSEMENT

Le prix total doit être réglé avant le premier jour de formation. En cas de solde impayé, l'accès est refusé. Les sommes versées sont remboursées dans un délai maximal d'un mois après déduction de 5 USD de frais de tenue de compte et des frais de transfert facturés par l'opérateur.

CONTACT ET INSCRIPTION

BIZACADEMY - Appartement 2, Immeuble du 30 Juin, Boulevard du 30 Juin, Gombe, Kinshasa

academy@biztechnologies.cd | +243 823 142 422

Agréée par le ministère de la Formation professionnelle - numéro d'agrément à communiquer.

CHOISIR UNE SESSION >