

IA générative pour la filière vin & brasserie

PRÉREQUIS

Être membre du comité de direction : présidence, direction financière, commerciale, marketing ou logistique.
Aucun prérequis technique : savoir utiliser un ordinateur et un navigateur web.
Venir avec un ordinateur portable (mise à disposition possible, avec licences IA).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Utiliser Claude au quotidien et savoir quand ouvrir Gemini, ChatGPT ou Manus
- Rédiger des consignes claires pour obtenir des résultats fiables
- Concevoir un agent simple et une automatisation pour son métier
- Appliquer l'IA à la production, à la logistique et au commerce
- Sécuriser l'usage de l'IA (RGPD et confidentialité des données)

APTITUDE

À l'issue de la formation, le participant repart avec :

- Un agent fiche produit et veille réglementaire
- Un agent stocks et prévision de la demande
- Un agent commercial de préparation de rendez-vous
- Des automatisations prêtes à déployer (Make ou Zapier)
- Une première feuille de route IA pour l'entreprise

DURÉE

Au total, 7 heures de formation sur 1 journée (9h00 – 17h00) : un socle commun puis trois axes métiers. Option d'un 2e jour d'approfondissement (4 cas pratiques par axe).

DÉLAI D'ACCÈS

À convenir selon les disponibilités, avec une réponse à toute demande sous 24 h. Formation intra-entreprise pour 5 participants, de 9h00 à 17h00. Lieu : vos locaux ou thecamp à Aix-en-Provence (à convenir).

TARIFS

Format : 1 jour de formation (7 heures), 2e jour optionnel en supplément
649 € HT par jour et par personne (778,80 € TTC), minimum 5 participants.
Financement envisagé : OPCO.

MÉTHODES MOBILISÉES

Pédagogie active alternant apports, démonstrations et mises en pratique sur les cas réels de l'entreprise. Chaque axe est posé avec un exemple d'agent, une automatisation et un cas pratique en atelier. Groupe restreint de 5 participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation repose sur un tour de table initial de positionnement, des exercices pratiques tout au long de la journée et une autoévaluation en fin de session sur l'atteinte des objectifs. Une feuille d'émargement est signée par demi-journée. Un questionnaire de satisfaction est rempli à chaud et une attestation de fin de formation est remise.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'une connexion internet, un ordinateur portable par participant. Outils mobilisés : Claude (outil de référence), Gemini, ChatGPT, Manus, Make ou Zapier. Accès aux outils créés pendant la session et supports numériques remis à l'issue.

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée). Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Phase 1 : Poser le socle commun (1 h 45)

- Module 1 – Accueil et cadrage (30 min) : tour de table, positionnement de chacun, objectifs et règles d'usage
- Module 2 – Socle commun (1 h 15) : panorama Claude, Gemini, ChatGPT et Manus, sécurité et RGPD, art de la consigne et premiers agents

Phase 2 : Production et logistique (2 h 45)

- Module 3 – Axe 1 Production vin & bière (1 h 30) : agent fiche produit et veille réglementaire, notes de cave en fiche commerciale, fiche technique d'une cuvée
- Module 4 – Axe 2 Logistique (1 h 15) : agent stocks et prévision, rapport de stock hebdomadaire, plan de réappro et tournée de livraison

Phase 3 : Commerce et feuille de route (2 h)

- Module 5 – Axe 3 Achat, vente & fidélisation (1 h 30) : agent de préparation de rendez-vous, fiches produits multicanal, séquence de fidélisation
- Module 6 – Synthèse et feuille de route (30 min) : plan d'action par fonction, feuille de route IA, évaluation de fin de session