Catalogue de formations IA

Un programme généraliste, puis un programme par secteur.

Consultant et formateur en IA générative, j'ai été product leader pendant une vingtaine d'années dans le SaaS B2B, l'AdTech et le MarTech. Je ne suis ni développeur ni data scientist : mon angle est celui d'un stratège produit, ancré dans le quotidien des entreprises, qui a déployé ces outils en conditions réelles.

Chaque programme suit la même fiche : public, durée, objectifs, programme détaillé, livrables, évaluation avant et après, suivi. Chaque séquence débouche sur une action concrète dans le métier.

Sommaire

Notre approche, évaluation et modalités 2

Programme généraliste : l'IA au travail 3

Ressources humaines 4

Immobilier 5

BTP 6

Architecture et décoration 7

Action commerciale 8

Marketing digital 9

Récapitulatif des tarifs et options 10

NOTRE APPROCHE

Comment on travaille

- **On part des tâches réelles** de vos équipes et de vos propres documents, pas d'un panorama d'outils.
- **La vérification est une compétence.** Des erreurs sont glissées volontairement dans les exercices, et un brouillon généré par l'IA ne part jamais seul.
- **La conformité est appliquée, pas récitée.** RGPD, AI Act et règles d'usage des données travaillés sur des situations concrètes. C'est de la sensibilisation, pas du conseil juridique.
- **Tout est mesuré.** Un temps de référence avant, un temps après, relecture comprise. Les premières semaines, le gain peut être nul : c'est le rodage.
- **Aucune donnée réelle sensible en formation.** Les documents sont fictifs ou anonymisés avant la session.
- **Neutre vis-à-vis des outils.** ChatGPT, Claude, Mistral, Copilot, Gemini ou tout autre assistant.

Évaluation, la même pour tous les programmes

Avant : test de positionnement en ouverture et une tâche chronométrée du métier. Après : la même tâche refaite en clôture, notée sur cinq critères : exactitude, conformité, clarté et ton, méthode, temps total relecture comprise. Le seuil de réussite est de quatre critères sur cinq avec un temps en baisse.

Adoption après la formation

J+7	Chaque participant a testé son prompt prioritaire sur une tâche réelle.
J+30	Point de suivi et mesure : les usages sont-ils entrés dans la routine ?
J+90	Bilan chiffré du temps gagné, comparé aux indicateurs de départ, et décision de suite.

Comment nos tarifs sont construits

Une journée de formation dure 7 heures et représente environ 9 heures de travail avec la préparation et le suivi. Le prix dépend du travail de préparation propre à chaque client.

NIVEAU	CE QUE C'EST	PRIX PAR JOUR
1. Contenu prêt	Documents fictifs déjà préparés, aucun travail préalable chez le client	1 350 €
2. Adapté	Travail sur vos documents et votre vocabulaire, environ 3 h 30 de préparation par jour	1 900 €
3. Sur mesure	Recherches et contenu inédit, plusieurs jours de préparation	1 350 € + préparation à 149 €/h, sur devis

Au-delà de 8 personnes, majoration de 15 %. Une demi-journée représente 60 % du prix de la journée, car l'installation, l'évaluation et le compte rendu ne diminuent pas de moitié.

> Ces tarifs tiennent compte des frais de portage et des commissions des structures qui portent la prestation.

Modalités

Intervention en intra-entreprise, en présentiel, un poste informatique par participant. Journées de 7 heures, de 9 h à 17 h 30. Tarifs en euros hors taxes, pour le groupe, hors frais de déplacement. Une feuille d'émargement est signée chaque jour, le résultat de l'évaluation et un compte rendu sont remis à la fin.

L'IA au travail : comprendre, utiliser, bien faire

Le point de départ pour toute équipe. Une journée pour comprendre ce que fait vraiment un assistant IA, l'utiliser sur ses propres tâches et poser les règles qui évitent les mauvaises surprises.

PUBLIC	Tout salarié, manager ou dirigeant, tous métiers confondus
DURÉE	1 jour, soit 7 heures (9 h à 17 h 30)
PARTICIPANTS	8 à 12 personnes, un poste informatique par participant
NIVEAU	Débutant, aucun prérequis
DÉLAI DE MISE EN PLACE	À convenir selon votre calendrier
TARIF	Niveau 1, contenu prêt : 1 350 € jusqu'à 8 personnes, 1 553 € de 9 à 12 personnes
VERSION COURTE	Conférence de 2 h, jusqu'à 200 personnes, tarif sur devis. Livrable : une grille de lecture en PDF pour évaluer un cas d'usage.

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- expliquer simplement ce qu'est un assistant IA, ce qu'il sait faire et ce qu'il ne sait pas faire
- rédiger un prompt structuré (rôle, tâche, contexte, format) et l'améliorer en deux itérations
- classer une donnée en trois niveaux (reste en interne, à anonymiser, publique) avant de la saisir
- repérer les erreurs dans une réponse d'IA et appliquer une relecture systématique
- identifier sa tâche la plus chronophage et la tester sur un cas réel

Livrables

- bibliothèque personnelle d'au moins trois prompts prêts à l'emploi
- fiche d'une page : règles d'usage et niveaux de données
- plan d'action individuel à 30 jours

Programme

Accueil, diagnostic et tâche chronométrée	**30 min**
Où en est l'IA en entreprise : ce qui a changé, ce qui relève de la promesse marketing, ce qu'est un LLM et ce qu'il n'est pas	**1 h**
Premiers pas : espace de travail, mémoire, choix du modèle selon la tâche, connecteurs	**1 h**
Le prompt qui marche : rôle, tâche, contexte, format, itération, modèles réutilisables	**1 h 30**
Données et règles d'usage : classification en trois niveaux, anonymisation, RGPD en pratique	**1 h 15**
Vérifier : erreurs glissées volontairement, relecture, un brouillon ne part jamais seul	**1 h**
Plan d'action, tâche refaite et chronométrée, bilan	**45 min**

Mise en pratique : Chaque participant choisit sa tâche la plus chronophage, construit son prompt prioritaire et le teste sur un document réel anonymisé.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : rédiger un message professionnel à partir de notes brutes. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : J+7 : le prompt prioritaire est testé sur une tâche réelle. J+30 : point de suivi en visioconférence de 30 à 45 minutes (en option, sur devis).

Ressources humaines : administration, recrutement, formation

L'IA sur ce que font réellement les RH chaque semaine : courriers, paie, recrutement, formation, reporting, avec une vérification systématique et un cadre légal appliqué.

PUBLIC	Assistants et gestionnaires RH, recruteurs, RRH de PME, responsables formation
DURÉE	3 jours de 7 heures, plus une option d'une demi-journée. Chaque jour peut être suivi séparément.
PARTICIPANTS	6 à 12 personnes
NIVEAU	Débutant à intermédiaire, aucune expérience de l'IA requise
TARIF	Niveau 1, contenu prêt. Jusqu'à 8 personnes : 1 350 € par jour, soit 4 050 € pour les trois jours. De 9 à 12 personnes : 4 658 €. Option demi-journée : 810 € (932 € au-delà de 8).

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- transformer une tâche administrative récurrente en fiche tâche complète (données, consigne, vérification, risque, temps gagné)
- classer douze situations de saisie en vert, orange ou rouge
- rédiger une offre sans formulation discriminante et conduire une présélection sur CV fictifs en documentant la décision humaine
- produire un référentiel de compétences et un cahier des charges de formation avec objectifs observables
- obtenir une synthèse chiffrée d'un export anonymisé, puis recalculer et corriger au moins trois chiffres

Livrables

- cinq fiches tâche, bibliothèque de consignes, fiche feu tricolore
- deux offres publiables, grille d'entretien, référentiel, cahier des charges avec quiz, tableau de bord vérifié
- option : charte d'usage de deux pages et feuille de route à 90 jours

Programme

JOUR 1 ADMINISTRATION RH ET DROIT DU QUOTIDIEN	
Accueil, diagnostic, méthode en cinq temps, socle de conformité (feu tricolore, anonymisation)	**3 h 15**
Courriers et documents types, droit et convention collective avec cas piège	**2 h**
Comptes rendus, réponses récurrentes, contrôle de cohérence d'un export de paie fictif, bilan	**1 h 45**
JOUR 2 RECRUTER ET INTÉGRER SOUS CONTRÔLE	
Cadre légal appliqué : décision automatisée, conservation des CV, AI Act	**1 h 15**
Offres attractives sans formulation qui exclut, présélection sur 15 CV fictifs et biais	**3 h**
Accueil, entretien structuré, réponses aux candidats, parcours d'intégration de J-7 à J+90, bilan	**2 h 45**
JOUR 3 COMPÉTENCES, FORMATION ET PILOTAGE	
Accueil, référentiels de compétences, entretiens professionnels et plans de développement	**3 h 30**
Ingénierie de formation : cahier des charges, quiz, financement vérifié à la source	**1 h 30**
Pilotage et reporting : synthèse par l'IA, recalcul dans un tableur, bilan	**2 h**
OPTION Charte IA, conformité et plan d'adoption : cartographie des usages, cadre, atelier charte, feuille de route à 90 jours	**3 h 30**

Mise en pratique : Des erreurs sont glissées volontairement dans une réponse sur la convention collective et dans un export de paie fictif. Aucune donnée réelle de salarié ou de candidat. L'IA ne calcule pas la paie et ne remplace pas un avis juridique.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : rédiger un courrier RH type. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : J+7 : trois fiches tâche utilisées sur des tâches réelles. J+30 : point collectif de 45 minutes et mesure. J+90 : bilan chiffré et décision de suite.

Immobilier : annonces, visites, relations vendeurs et dossiers

Rédiger vos annonces, vos comptes rendus de visite et vos relances en quelques minutes, puis, pour les structures qui veulent aller plus loin, faire de l'IA un outil quotidien sur les dossiers réels.

PUBLIC	Négociateurs, gestionnaires, responsables d'agence, foncières et promoteurs
DURÉE	Formule essentielle : 2 jours. Formule complète : 3 jours sur site.
PARTICIPANTS	Essentielle : jusqu'à 8. Complète : jusqu'à 10.
NIVEAU	Débutant à intermédiaire
DÉLAI DE MISE EN PLACE	Environ 3 semaines (essentielle), 4 semaines (complète)
TARIF	Niveau 2, adapté : 1 900 € par jour jusqu'à 8 personnes, soit 3 800 € (2 jours) ou 5 700 € (3 jours). De 9 à 10 personnes en formule complète : 6 555 €.

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- rédiger une annonce, un compte rendu de visite et une réponse à un acquéreur dans le ton de la structure, en vérifiant chaque donnée du bien
- préparer une relance vendeur, un compte rendu d'activité et une estimation à partir de ses propres dossiers
- formule complète : analyser un document réel anonymisé (urbanisme, diagnostic, bail) et lister les points à faire vérifier par un humain
- formule complète : mettre en place une relance automatique qui prépare un brouillon, sans jamais l'envoyer seule

Livrables

- formule essentielle : un assistant réglé sur le ton de la structure, une dizaine de modèles, une fiche sur les données clients
- formule complète : un espace de travail IA opérationnel, une base de suivi partagée, une automatisation documentée

Programme

FORMULE ESSENTIELLE 2 JOURS	
Jour 1, rédaction : annonces, comptes rendus de visite, réponses aux acquéreurs, sur vos biens	**7 h**
Jour 2, relation vendeur : relances, comptes rendus d'activité, préparation d'estimations	**7 h**
FORMULE COMPLÈTE 3 JOURS	
Jour 1, positionnement et espace de travail IA avec mémoire de la structure	**7 h**
Jour 2, dossiers réels : urbanisme, diagnostics, baux, organisation partagée du suivi	**7 h**
Jour 3, automatisations (relances en brouillon), test pratique, plan d'action	**7 h**

Mise en pratique : Le travail se fait sur vos propres biens et dossiers, anonymisés avant la session. Les données personnelles des clients n'entrent jamais dans l'outil sans cadre.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : rédiger une annonce à partir d'une fiche bien. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : Essentielle : un point d'1 heure à J+30. Complète : 1 heure par mois pendant 3 mois.

BTP : moins de paperasse sur les chantiers

Transformer une note vocale prise sur le chantier en compte rendu propre, suivre les réserves sans y passer ses soirées et bâtir un mémoire technique à partir de vos anciens dossiers.

PUBLIC	Conducteurs de travaux, chargés d'affaires, assistantes
DURÉE	2 jours de 7 heures
PARTICIPANTS	Jusqu'à 8 personnes
NIVEAU	Débutant à intermédiaire
DÉLAI DE MISE EN PLACE	Environ 3 semaines
TARIF	Niveau 2, adapté : 1 900 € par jour, soit 3 800 € pour le programme

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- transformer une note vocale de chantier en compte rendu structuré, relu et prêt à diffuser
- tenir un suivi des réserves à jour à partir des comptes rendus
- construire une trame de mémoire technique à partir d'anciens dossiers
- appliquer les règles d'usage des données sur un dossier de chantier

Livrables

- modèles de compte rendu de chantier
- tableau de suivi des réserves
- trame de mémoire technique réutilisable
- plan d'action individuel

Programme

JOUR 1 COMPTES RENDUS ET RÉSERVES	
Accueil, diagnostic, tâche chronométrée, bases d'un prompt qui marche	**1 h 30**
Données de chantier : ce qu'on saisit, ce qu'on anonymise, ce qu'on ne saisit pas	**1 h**
De la note vocale au compte rendu : transcription, structure, relecture	**2 h 30**
Suivi des réserves : extraction, relances, tableau de suivi	**2 h**
JOUR 2 MÉMOIRES TECHNIQUES ET PLAN D'ACTION	
Mémoire technique : relire d'anciens dossiers, extraire les éléments réutilisables	**2 h 30**
Construction d'une trame adaptée à un appel d'offres réel	**2 h 30**
Tâche refaite et chronométrée, plan d'action, bilan	**2 h**

Mise en pratique : Les participants travaillent sur leurs propres notes de chantier et d'anciens mémoires, anonymisés. Chaque compte rendu produit est relu avant diffusion.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : rédiger un compte rendu de chantier à partir de notes brutes. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : Un point d'1 heure à J+30.

Architecture et décoration : présenter ses projets plus vite

Notes d'intention, planches d'ambiance, comptes rendus de chantier, descriptifs et réponses aux clients : gagner du temps sur tout ce qui entoure le projet, sans diluer la signature de l'agence.

PUBLIC	Architectes, architectes d'intérieur, décorateurs et leurs collaborateurs
DURÉE	2 jours de 7 heures, à partir d'un projet en cours
PARTICIPANTS	Jusqu'à 6 personnes
NIVEAU	Débutant à intermédiaire
DÉLAI DE MISE EN PLACE	Environ 3 semaines
TARIF	Niveau 2, adapté : 1 900 € par jour, soit 3 800 € pour le programme

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- rédiger une note d'intention cohérente avec le parti du projet
- produire des planches d'ambiance à partir d'un brief et en contrôler la cohérence
- rédiger un compte rendu de chantier et un descriptif à partir de notes
- répondre à un client dans le ton de l'agence, en relisant chaque engagement

Livrables

- note d'intention du projet travaillé
- planches d'ambiance
- modèles de comptes rendus, de descriptifs et de réponses clients
- plan d'action individuel

Programme

JOUR 1 CONCEVOIR ET PRÉSENTER	
Accueil, diagnostic, tâche chronométrée, bases d'un prompt qui marche	**1 h 30**
Données du projet et droits : ce qu'on saisit, ce qu'on protège	**1 h**
Note d'intention à partir du projet en cours	**2 h 30**
Planches d'ambiance : brief, génération, tri, cohérence	**2 h**
JOUR 2 SUIVRE ET COMMUNIQUER	
Comptes rendus de chantier à partir de notes	**2 h**
Descriptifs et réponses aux clients	**2 h 30**
Tâche refaite et chronométrée, plan d'action, bilan	**2 h 30**

Mise en pratique : Le travail part d'un projet réel de l'agence. Tout ce qui est produit est relu avant d'être montré à un client.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : rédiger une note d'intention à partir d'un brief. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : Un point d'1 heure à J+30.

Action commerciale : préparer ses rendez-vous et relancer

Une journée pour que chaque commercial prépare ses rendez-vous en dix minutes, relance avec des messages qui sonnent juste et alimente son CRM sans y passer le soir.

PUBLIC	Équipe commerciale, responsables des ventes
DURÉE	1 jour, soit 7 heures
PARTICIPANTS	Jusqu'à 8 personnes
NIVEAU	Débutant à intermédiaire
DÉLAI DE MISE EN PLACE	Environ 2 semaines
TARIF	Niveau 2, adapté : 1 900 € pour la journée

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- préparer un rendez-vous à partir de la fiche d'un prospect réel
- rédiger une séquence de relance personnalisée sans sonner automatique
- résumer un entretien en notes exploitables dans le CRM
- appliquer les règles d'usage des données clients

Livrables

- fiches de préparation de rendez-vous
- séquences de relance prêtes à l'emploi
- trame de résumé d'entretien pour le CRM
- plan d'action à 30 jours

Programme

Accueil, diagnostic et tâche chronométrée	**30 min**
Bases d'un prompt qui marche et données clients : ce qu'on saisit, ce qu'on anonymise	**1 h 30**
Préparation de rendez-vous sur vos propres prospects	**1 h 30**
Séquences de relance : ton, rythme, personnalisation	**1 h 30**
Résumé d'entretien vers le CRM	**1 h**
Tâche refaite et chronométrée, plan d'action, bilan	**1 h**

Mise en pratique : Les participants travaillent sur leurs propres prospects, anonymisés. Aucun message ne part sans relecture humaine.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : préparer un rendez-vous à partir d'une fiche prospect. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : Un point d'1 heure à J+30.

Marketing digital : produire et piloter avec l'IA, sans agence

Construire une ligne éditoriale, produire posts, articles et newsletters, créer visuels et scripts courts, et piloter des campagnes publicitaires, avec une validation humaine à chaque étape qui compte.

PUBLIC	Responsables marketing, communication, dirigeants de PME, chargés de communication
DURÉE	3 jours de 7 heures
PARTICIPANTS	Jusqu'à 6 personnes
NIVEAU	Débutant à intermédiaire
DÉLAI DE MISE EN PLACE	Environ 4 semaines
TARIF	Niveau 2, adapté : 1 900 € par jour, soit 5 700 € pour le programme

Objectifs : à l'issue, les participants savent

- définir une ligne éditoriale et la décliner en calendrier de contenus
- produire un post, un article et une newsletter dans le ton de la marque
- créer un visuel et un script court en contrôlant la cohérence avec la marque
- préparer une campagne publicitaire et la soumettre à validation humaine avant toute diffusion

Livrables

- ligne éditoriale et calendrier de contenus
- bibliothèque de prompts de production de contenu
- visuels et scripts courts
- plan de campagne publicitaire validé
- plan d'action à 30 jours

Programme

JOUR 1 LIGNE ÉDITORIALE ET CONTENUS ÉCRITS	
Accueil, diagnostic, tâche chronométrée, bases d'un prompt qui marche	**1 h 30**
Ligne éditoriale, cibles, calendrier de contenus	**2 h**
Posts, articles, newsletters dans le ton de la marque	**3 h 30**
JOUR 2 VISUELS ET SCRIPTS COURTS	
Brief créatif, visuels, cohérence de marque et droits	**3 h 30**
Scripts courts et déclinaisons par canal	**3 h 30**
JOUR 3 CAMPAGNES ET PILOTAGE	
Campagnes publicitaires : ciblage, messages, variantes, validation humaine obligatoire	**3 h 30**
Pilotage, lecture des résultats, plan d'action, tâche refaite et chronométrée, bilan	**3 h 30**

Mise en pratique : Chaque participant travaille sur sa propre marque ou celle de son entreprise. Aucune publication, aucune campagne ne part sans validation humaine.

Évaluation avant et après : Tâche chronométrée en ouverture : rédiger un post à partir d'un brief. Refaite en clôture et notée sur les cinq critères communs (page 2).

Suivi : 1 heure par mois pendant 2 mois.

Récapitulatif et options

PROGRAMME	DURÉE	NIVEAU	JUSQU'À 8 PERS.	9 PERS. ET PLUS
Généraliste : l'IA au travail	1 jour	1	1 350 €	1 553 €
Ressources humaines	3 jours	1	4 050 €	4 658 €
RH, option charte IA	1/2 jour	1	810 €	932 €
Immobilier, formule essentielle	2 jours	2	3 800 €	sans objet
Immobilier, formule complète	3 jours	2	5 700 €	6 555 €
BTP	2 jours	2	3 800 €	sans objet
Architecture et décoration	2 jours	2	3 800 €	sans objet
Action commerciale	1 jour	2	1 900 €	sans objet
Marketing digital	3 jours	2	5 700 €	sans objet

Les niveaux sont expliqués page 2. Majoration de 15 % au-delà de 8 personnes. Les tarifs tiennent compte des frais de portage et des commissions des structures qui portent la prestation. Montants en euros hors taxes, pour le groupe, hors frais de déplacement.

En option

- **Conférence de 2 heures**, jusqu'à 200 personnes, sans prérequis : tarif sur devis selon la taille de la salle.
- **Atelier d'une demi-journée sur un seul métier** (finance, juridique, opérations, direction, ou tout autre) : 810 € au niveau 1, 1 140 € au niveau 2, majorés de 15 % au-delà de 8 personnes. Livrable : trois prompts métier prêts à l'emploi et un plan d'action à 30 jours.
- **Accompagnement continu** : 1 heure par participant et par mois en visioconférence, avec une synthèse écrite, sur 3 à 4 mois, complété d'une demi-journée mensuelle de conseil avec la direction. Sur devis, selon le nombre de participants.
- **Autre secteur ou création sur mesure (niveau 3) :** un programme construit à partir de vos tâches réelles, sur la même fiche. 1 350 € par jour de formation, plus la préparation au réel à 149 € de l'heure, chiffrée sur devis.

> Ces tarifs sont des repères pour une intervention en intra. Ils sont à confirmer lors d'un premier échange de quinze minutes, une fois le public et le nombre de journées arrêtés.

Contact

Nach Consulting & Formation, SIREN 445026776
tarek@nachnouchi.com, 06 86 24 64 41, www.nachnouchi.com