SKILL LABS · FICHE FORMATION

L'IA pour les restaurants et les commerçants

En une journée, apprendre à utiliser l'intelligence artificielle pour sa communication : publications sur les réseaux sociaux, réponses aux avis Google, promotions, affiches, menus et messages de fidélité.

DURÉE	DÉMARRAGE	TARIF	MODULES
7 heures	Dates à venir	1 000 € net de taxes par groupe intra-entreprise, jusqu'à 8 participants (TVA non applicable, article 261-4-4° a du CGI)	6 modules · 23 séquences

Objectifs pédagogiques

- Utiliser un outil d'IA générative gratuit en respectant les données personnelles de ses clients.
- Rédiger un mois de publications pour Instagram et Facebook adaptées à son établissement.
- Répondre aux avis Google, positifs comme négatifs, de façon professionnelle et rapide.
- Créer une offre promotionnelle, une affiche ou un menu avec l'aide de l'IA, en vérifiant prix et allergènes.
- Rédiger des messages de fidélité simples en respectant l'accord des clients.

Public visé

Gérants et salariés de restaurants, cafés, boulangeries, salons et commerces de proximité qui souhaitent gagner du temps sur leur communication grâce à l'IA. Aucune connaissance en informatique ni en marketing n'est requise.

Prérequis

- Savoir utiliser un smartphone.
- Venir avec un smartphone ou un ordinateur et ses identifiants Instagram, Facebook et Google de l'établissement.
- Aucune connaissance préalable de l'IA n'est requise.

Modalités de déroulement

Formation de 7 heures en une journée, en présentiel, en intra-entreprise (dans l'établissement du client ou dans les locaux de Skill Labs, 7 allée des Mimosas, 94310 Orly), en groupe de 2 à 8 participants. Les supports, les consignes, les exercices et les QCM sont disponibles dans l'espace en ligne du stagiaire, pendant et après la journée.

Programme

Module 1 — Comprendre l'IA générative (4 séquences · 1 h)
Bienvenue : objectifs et organisation de la journée · Questionnaire de positionnement · L'IA générative au quotidien : outils, méthode et précautions · QCM – Comprendre l'IA générative

Module 2 — Réseaux sociaux : posts et calendrier du mois (4 séquences · 1 h 30)
Écrire des posts qui donnent envie de venir · Construire le calendrier de publications du mois · Exercice : vos 8 premières publications · QCM – Réseaux sociaux

Module 3 — Fiche Google et avis clients (4 séquences · 1 h)
Mettre à jour sa fiche d'établissement Google · Répondre aux avis Google, positifs et négatifs · Exercice : vos 5 réponses types aux avis · QCM – Fiche et avis Google

Module 4 — Promotions, affiches et menus (5 séquences · 1 h 30)

Créer une offre qui fait venir les clients · Créer vos affiches et menus avec Canva et l'IA · Traduire sa carte et ses affiches pour les touristes · Exercice : une offre et son affiche · QCM – Promotions et supports

Module 5 — Fidéliser ses clients (3 séquences · 1 h)

Des messages qui font revenir vos clients · Exercice : vos messages de fidélité · QCM – Fidéliser

Module 6 — Atelier final et bilan (3 séquences · 1 h)

Atelier final : votre kit de communication du mois · QCM final · Votre bibliothèque de consignes et le bilan de la journée

Total : 6 modules · 23 séquences · 7 h

Méthodes mobilisées

Formation active : démonstrations en direct, 80 % de pratique sur les vrais comptes, menus et photos de l'établissement, consignes prêtes à copier, exercices corrigés par le formateur, QCM et atelier final de synthèse. Chaque participant repart avec son kit de communication du mois.

Modalités d'évaluation

Évaluation diagnostique : questionnaire de positionnement en début de journée. Évaluation formative : questions rapides dans les leçons et QCM de fin de module (seuil de réussite 70 %, 3 tentatives). Évaluation des compétences : 4 exercices pratiques et un atelier final corrigés par le formateur selon une grille de critères. Évaluation sommative : QCM final (seuil 70 %). Sanction : attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis. Satisfaction : questionnaire à chaud en fin de journée et à froid à 3 mois.

Modalités et délais d'accès

Inscription après un échange avec le gérant pour analyser les besoins de l'établissement, puis questionnaire de positionnement de chaque participant. Signature de la convention de formation, puis envoi des identifiants de connexion à l'espace en ligne.
Délai d'accès : Session possible 15 jours après la signature de la convention ou, en cas de prise en charge, après l'accord du financeur (OPCO, fonds des indépendants).

Tarif et financements

Tarif : 1 000 € net de taxes par groupe intra-entreprise, jusqu'à 8 participants (TVA non applicable, article 261-4-4° a du CGI). Prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise (AKTO, OPCOMMERCE, OPCO EP…) ou le fonds d'assurance formation du dirigeant (AGEFICE, FAFCEA), sous conditions.
OPCO de l'entreprise (plan de développement des compétences), fonds d'assurance formation des dirigeants non salariés (AGEFICE, FAFCEA selon le statut), financement direct par l'entreprise. Skill Labs fournit le programme, le devis et la convention, et accompagne l'entreprise dans le montage de sa demande.

Résultats

Formation récente : indicateurs publiés à l'issue de la première session.

Accessibilité

Les supports sont rédigés en texte structuré compatible avec le zoom du navigateur et les lecteurs d'écran. Toute personne en situation de handicap est invitée à contacter le référent handicap avant la session afin d'étudier les adaptations nécessaires (format des supports, rythme, matériel). Le cas échéant, l'organisme s'appuie sur les ressources externes compétentes (Agefiph, Cap emploi).
Référent handicap : contact@skilllabs.fr – 06 05 66 99 26

Prochaines sessions

Dates en cours de planification.