FORMATION CONTINUE

Détecter, cibler et conquérir de nouveaux marchés avec l'IA

PRÉSENTATION

NOUVELLE FORMATION

Contexte

Au Québec, plusieurs PME doivent diversifier leurs marchés, mais disposent rarement des équipes dédiées à la recherche commerciale, à l'exportation ou à l'analyse stratégique. L'intelligence artificielle peut devenir un levier concret pour combler cet écart, à condition d'être utilisée de façon structurée, directement liée aux décisions d'affaires.

Cette formation se distingue en appliquant l'IA à un besoin très concret des entreprises québécoises : identifier de nouveaux marchés, mieux comprendre les clientèles, adapter le positionnement et préparer des actions de prospection plus ciblées.

Plutôt qu'une formation générale sur l'IA, elle propose une méthode terrain pour passer plus rapidement de la recherche à l'action commerciale, avec des outils simples, applicables et réutilisables par les dirigeants et les dirigeantes, les équipes de ventes, le marketing, l'exportation et la croissance.

Objectifs

À la fin de la formation, la personne apprenante sera en mesure de :

- analyser un marché plus rapidement;
- mieux cerner leurs clientèles cibles;
- repérer des occasions d'affaires;
- adapter leurs messages de vente selon les marchés visés;
- préparer des actions de prospection plus pertinentes;
- transformer l'information disponible en décisions commerciales plus

DURÉE
10 heures

TARIF RÉGULIER
765 $

TARIF PRÉFÉRENTIEL
50 $

OÙ ET QUAND

Formation à distance

24, 25 et 26 novembre 2026

Date limite d'inscription : 17 novembre 2026

23, 24 et 25 mars 2027

Date limite d'inscription : 16 mars 2027

Renseignements

819 821-7571

1 866 234-9355 (sans frais)

ciblées.

Public cible

- Dirigeantes et dirigeants, propriétaires de PME qui souhaitent explorer de nouveaux marchés avec une approche plus structurée;
- Équipes de développement des affaires et des ventes qui veulent mieux cibler leurs prospects, adapter leurs messages et préparer leurs démarches commerciales;
- Responsables marketing et communications qui doivent localiser les messages, mieux comprendre les clientèles et soutenir les efforts de croissance;
- Responsables exportation ou expansion de marchés qui veulent évaluer plus rapidement de nouveaux territoires, au Canada comme à l'international;
- Équipes innovations, stratégie ou croissance qui cherchent à transformer l'information disponible en occasions concrètes et en décisions plus rapides.

Condition d'accès

Activité préalable **obligatoire :** Aucune.

Activité préalable **recommandée :** Une expérience professionnelle en développement des affaires, ventes, marketing, stratégie, exportation, innovation ou gestion d'entreprise est recommandée. Une connaissance de base d'un outil d'intelligence artificielle générative est également souhaitable. Les personnes participantes doivent avoir accès à un outil d'IA générative avant la formation, par exemple ChatGPT, Claude, Gemini, Copilot ou un autre outil équivalent. La formation s'appuiera principalement sur ChatGPT pour les démonstrations, mais les exercices pourront être réalisés avec l'outil d'IA générative choisi par la personne participante. Afin de maximiser l'application pratique, les personnes participantes sont invitées à arriver avec un marché, un segment de clientèle ou une opportunité commerciale à explorer.

CONTENU

Contenu

Bloc 1

Structurer la réflexion commerciale avant d'utiliser l'IA

- Clarification de l'objectif de développement du marché.
- Définition du marché, du territoire ou du segment à explorer.
- Identification des hypothèses commerciales à valider.
- Distinction entre information utile, bruit et fausse bonne idée.

Bloc 2

Utiliser l'IA pour accélérer la recherche de marché, avec méthode et jugement

- Introduction aux usages pertinents de l'IA générative en contexte de développement de marchés.
- Bonnes pratiques pour formuler des requêtes efficaces et orientées vers la décision d'affaires.
- Recherche assistée par IA sur un secteur, un territoire ou un segment.
- Identification des tendances, irritants, besoins et signaux d'achat.
- Analyse sommaire de la concurrence et des alternatives existantes.
- Validation critique des résultats : qualité des sources, limites de l'IA, biais possibles et rôle du jugement humain.
- Structuration des informations recueillies pour soutenir la décision.

Bloc 3

Définir les clientèles cibles et les occasions d'affaires

- Segmentation des clientèles potentielles.
- Construction de profils clients ou personas B2B.
- Repérage des déclencheurs d'achat et des angles d'approche.
- Priorisation des segments selon le potentiel, l'accessibilité et l'effort requis.
- Vérification des hypothèses générées par l'IA à partir de la réalité du marché et de l'organisation.

Bloc 4

Adapter les messages et préparer l'action commerciale

- Utilisation de l'IA pour adapter la proposition de valeur selon le marché.
- Rédaction de messages de prospection, courriels, approches LinkedIn ou scripts d'appel.
- Préparation d'arguments commerciaux selon les clientèles ciblées.
- Révision critique des contenus générés : pertinence, ton, exactitude, différenciation et crédibilité.
- Construction d'un mini-plan d'action : qui approcher, avec quel message, par quel canal et dans quel ordre.

Bloc 5

Consolider la méthode et passer à l'action

- Synthèse des apprentissages et des bonnes pratiques d'utilisation de l'IA.
- Méthode simple pour réutiliser l'approche dans d'autres marchés.
- Identification des prochaines étapes concrètes à réaliser après la formation.
- Passage de l'analyse à l'action commerciale.

Approche pédagogique

Loin d'une formation théorique sur l'IA, ce parcours mise sur l'expérimentation en temps réel. Les participants travailleront directement avec les outils afin de repartir avec :

- des pistes concrètes;
- des contenus amorcés;
- une méthode réutilisable dans leur réalité d'affaires;
- une meilleure capacité à intégrer l'IA dans leurs démarches de croissance.

PERSONNES FORMATRICES



FLORENCE MORIN-LAURIN

Florence Morin-Laurin est consultante en développement des affaires et cofondatrice de FML Consultation, une firme spécialisée en stratégie de croissance commerciale et exportation pour les PME. Forte de plus de 15 ans d'expérience en marketing, ventes et gestion de projets dans des secteurs exigeants comme la publicité, la construction, l'ingénierie et l'immobilier, elle accompagne les dirigeants qui souhaitent structurer leur prospection, clarifier leur offre et développer leur clientèle de façon durable. Conférencière aguerrie, mentore certifiée et formatrice en développement des affaires et leadership depuis plus d'une décennie, elle a notamment accompagné des cohortes à l'École de gestion John-Molson de Concordia. Ses formations se distinguent par leur approche pragmatique et terrain : elle traduit les défis réels des gestionnaires en stratégies commerciales concrètes, applicables dès le retour au bureau.



KHALIL GULIWALA

Khalil Guliwala est consultant en croissance et développement des affaires, et cofondateur de FML Consultation, une firme spécialisée en stratégies d'acquisition client et de mise en marché pour les PME. Titulaire d'un MBA, il cumule une expérience terrain dans des environnements variés, du secteur OBNL aux entreprises en croissance, avec une spécialisation marquée en CRM, intelligence artificielle, analytique marketing et génération de revenus. Reconnu LinkedIn Top Voice, conférencier invité à des sommets internationaux sur le marketing de données, et formateur d'expérience, il est réputé pour sa capacité à traduire des concepts complexes en stratégies concrètes et actionnables. Ses formations allient rigueur analytique et pragmatisme commercial, pour aider les professionnels à mieux comprendre, attirer et fidéliser leurs clients.

TARIFS ET HORAIRE

Tarifs

TYPES D'INSCRIPTION	PRIX
Inscription avec code de rabais (formation à 5$ de l'heure)*	50,00 $
Inscription hâtive à 30 jours ou plus avant la formation	689,00 $
Inscription UdeS pour étudiant, diplômé ou employé	689,00 $
Inscription régulière à 30 jours ou moins avant la formation	765,00 $

Note : Les prix indiqués sont pour une personne, ne comprennent pas les taxes et peuvent être modifiés sans préavis.

*Certaines dates de cette formation sont offertes **à 5$ de l'heure avec la participation financière du gouvernement du Québec**. Si vous êtes travailleuse et travailleur du secteur privé au Québec, cliquez ici pour connaître les conditions d'admissibilité et demander un code de rabais applicable au moment de passer à la caisse.

Politique d'annulation et d'abandon

Horaires

FORMATION À DISTANCE

24, 25 et 26 novembre 2026

- 24 et 25 novembre de 8 h 30 à 12 h
- 26 novembre de 9 h à 12 h

FORMATION À DISTANCE

23, 24 et 25 mars 2027

- 23 et 24 mars de 8 h 30 à 12 h
- 25 mars de 9 h à 12 h

ACCRÉDITATION OU PARTENARIAT

Partenaire

Gouvernement du Québec

Avec la participation financière de :

Québec

Certaines dates de cette formation sont offertes **avec la participation financière du gouvernement du Québec**, cliquez ici pour connaître les conditions d'admissibilité.