
Programme de Formation

IA et performance commerciale : comment booster vos ventes avec l'intelligence artificielle

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique

Public visé

Commerciaux, responsables commerciaux, managers et équipes marketing souhaitant intégrer l'IA pour dynamiser la prospection, la négociation et la fidélisation client.



Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les fondamentaux de l'IA et comprendre son impact sur les métiers commerciaux.
- Identifier et choisir les outils IA adaptés pour améliorer la performance des équipes commerciales.
- Créer des prompts efficaces pour optimiser les interactions clients et automatiser les tâches répétitives.
- Utiliser l'IA pour affiner l'analyse des ventes, gérer efficacement les objections et personnaliser les offres commerciales.
- Renforcer l'engagement des clients grâce aux solutions technologiques basées sur l'IA.



Description

Jour 1 - Initiation à l'IA appliquée au Commerce

Matin : Découverte et enjeux de l'IA

Introduction aux concepts clés de l'intelligence artificielle.

Réflexion sur les enjeux éthiques et les limites de l'IA.

Impact concret de l'IA sur les métiers commerciaux : automatisation, priorisation des prospects, anticipation des tendances.

Après-midi : Les outils IA incontournables et le Prompt Engineering

Panorama des principaux outils IA (ChatGPT, Gemini, Claude, Mistral, etc.).

Choisir l'outil le mieux adapté à ses besoins (prospection, analyse prédictive, rédaction de contenu).

Initiation au Prompt Engineering : principes, méthodologie et exemples pratiques pour la prospection et la gestion des objections.

Jour 2 - Booster les Pratiques Commerciales grâce à l'IA

Matin : Techniques avancées de Prompting

Concevoir des prompts précis et ciblés pour améliorer les interactions commerciales.

Personnaliser les échanges avec l'IA pour une approche client individualisée.

Après-midi : Application concrète et mises en situation

Rédaction automatisée d'emails et création de scripts commerciaux optimisés.
Analyse approfondie des profils clients pour formuler des recommandations stratégiques.
Simulation interactive de négociations commerciales assistées par l'IA, suivie de débriefings collectifs.

Jour 3 - Analyse, Personnalisation et Engagement Client via l'IA

Matin : Performance commerciale et personnalisation grâce à l'IA

Analyser les indicateurs clés (taux de conversion, efficacité CRM, relances clients) avec des outils d'IA.
Créer des offres sur mesure en exploitant efficacement les données clients.
Optimiser l'engagement client par une meilleure compréhension des comportements et attentes grâce à l'IA.

Après-midi : Gestion des objections et consolidation des compétences

Anticiper et structurer les réponses aux objections les plus fréquentes.
Ajuster les argumentaires commerciaux à partir d'analyses IA pertinentes.
Partage d'expériences, synthèse des apprentissages et élaboration d'un plan d'action individuel.



Prérequis

Aucun



Modalités pédagogiques

- Notre approche pédagogique repose sur une alternance entre apports théoriques opérationnels et mises en pratique directement issues du contexte professionnel des participants.
- Chaque thème traité s'appuie sur des études de cas concrets et des exercices pratiques, conçus spécifiquement à partir des situations réelles rencontrées dans l'environnement professionnel des stagiaires.
- Nos méthodes favorisent l'adaptation aux besoins de chaque participant afin d'optimiser leur engagement et leur apprentissage.
- L'animation priviliege une pédagogie active, favorisant les échanges, l'analyse réflexive des pratiques et une adaptation continue aux réalités professionnelles des participants.



Moyens et supports pédagogiques

- Des supports pédagogiques numériques adaptés au contexte professionnel sont remis aux participants.
- Dispositifs pédagogiques variés sont mobilisés tout au long de la formation (études de cas, exercices pratiques, travaux en sous-groupes, mises en situation, jeux pédagogiques) favorisant l'apprentissage actif, collaboratif et l'appropriation des contenus.



Modalités d'évaluation et de suivi

- Un QCM est réalisé en début et en fin de formation afin d'évaluer l'évolution des connaissances.
- Le suivi des stagiaires est assuré tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques, des mises en situation et des échanges permettant d'évaluer leur participation et leur progression.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant à l'issue de la formation.



Informations sur l'accessibilité

Si vous êtes en situation de handicap, ou si vous rencontrez une difficulté pouvant impacter votre participation à la formation, n'hésitez pas à nous contacter. Nous étudierons ensemble les aménagements ou adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles à mettre en place pour vous accompagner dans les meilleures conditions.