
Programme de Formation

IA générative : booster votre performance commerciale

Organisation

Durée : 21 heures

Mode d'organisation : Présentiel

Contenu pédagogique



Public visé

Commerciaux, responsables des ventes et business developers, managers d'équipes commerciales et marketing, professionnels souhaitant intégrer l'IA dans leurs activités de vente et relation client.



Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux et les enjeux éthiques de l'intelligence artificielle.
- Identifier les cas d'usage de l'IA dans les activités commerciales.
- Sélectionner les outils IA adaptés aux besoins de prospection, négociation et suivi client.
- Créer des prompts efficaces pour améliorer la relation client et l'efficacité commerciale.
- Optimiser l'engagement client et les performances grâce aux analyses assistées par IA.



Description

Jour 1

Matin : Introduction à l'IA et ses usages commerciaux

Fondamentaux de l'IA générative et enjeux éthiques.

Impact de l'IA sur les pratiques commerciales actuelles.

Applications concrètes dans le cycle de vente.

Après-midi : Outils IA et premiers usages métiers

Panorama des outils : ChatGPT, Gemini, Claude, Mistral, Perplexity...

Cas d'usage : analyse de leads, génération de contenus, anticipation du marché.

Comparaison des outils selon les besoins commerciaux.

Création de contenus personnalisés (emails, scripts, offres).

Jour 2

Matin : Prompt engineering appliqué aux ventes

Principes du prompt engineering adapté au contexte commercial.

Techniques pour créer des prompts efficaces (email, objections, analyse concurrentielle).

Atelier : concevoir des prompts par situation (prise de contact, relance, argumentaire...).

Après-midi : Expérimentation et jeux de rôle

Simulations de négociation assistée par IA.

Gestion d'objections et argumentation IA-assistée.

Cas pratiques : réponse à une offre concurrente, ajustement en temps réel.

Jour 3

Matin : Analyse commerciale et pilotage par l'IA

Indicateurs commerciaux analysés par IA (conversion, appels, timing...).

Croisement CRM / historique d'interaction pour personnalisation.

Optimisation des pitches et relances.

Atelier d'analyse de performances via outils IA.

Après-midi : Engagement client et stratégies IA

Détection de signaux d'intérêt multicanaux (email, téléphone, chat).

Prédiction des besoins clients, personnalisation du suivi.

Structuration de scripts dynamiques, planification des relances.

Consolidation des acquis et feedback collaboratif.



Prérequis

Aucun prérequis technique nécessaire. Une pratique commerciale de terrain est recommandée



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 privilégie 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.