



- Filière Développement commercial
- Filière Webmarketing
- Découverte du numérique



INTÉGRER L'IA DANS LA DÉMARCHÉ COMMERCIALE

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique.
- Une connaissance générale de l'activité commerciale est recommandée.

PUBLIC CIBLE

- Managers commerciaux
- Équipes de vente
- Équipes service client



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- **Vendre plus vite grâce à l'IA** en automatisant certaines tâches commerciales
- **Mieux préparer sa prospection** en s'appuyant sur des outils d'IA gratuits pour cibler, personnaliser et structurer ses actions.
- **Améliorer son taux de conclusion** par la qualité des offres commerciales
- **Moderniser son approche de vente** en intégrant l'IA dans l'ensemble du parcours client (avant-vente, vente et relation client).

PROGRAMME

FORMAT



2 JOURS / 14 heures

EN AMONT DE LA FORMATION : 8 capsules de micro-learning «Commercial Digital First »

- Pour poser les bases de l'IA appliquée au commerce
- Optimiser le temps en présentiel pour la pratique et les défis

JOUR 1 Matin – panorama des solutions IA pour la vente

- Partage des pratiques actuelles de vente/ Démarche digitale first
- Panorama des outils d'IA utiles pour le commercial
- Prise en main facilitée des solutions sélectionnées en amont
- Expérimentation dans votre *contexte* (*exemple Co pilot pour répondre aux appels d'offre*)

JOUR 1 Après-midi – l'aide de l'IA pour scénariser votre action

- Préparation de rendez-vous commerciaux à partir de comptes réels ou de cas,
- Utilisation de l'IA pour construire un plan d'approche marketing digital pour conquérir
- Jeux de rôle de découverte commerciale (BANT / SPIN) avec débriefing assisté **par l'IA relationnelle**
- Création d'argumentaires et de scripts pour la gestion des objections par **l'IA générative**

JOUR 2 : Challenge IA

- Un cas pratique unique , des solutions multiples à imaginer avec L'IA
- Préparation de son scénario de campagne avec l'IA + Scénarisation
- Structuration du plan de vente incorporant la mallette complète
- Présentation en mode pitch devant jury composé de collègues
- Traduction du séminaire en action concrète à mettre en œuvre sous 30 jours
- Formalisation d'un plan d'action opérationnel à 30 jours.

À la fin de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Automatiser des tâches commerciales répétitives en utilisant des outils d'IA
2. Optimiser sa prospection commerciale grâce à des outils d'IA gratuits
3. Améliorer la qualité et le taux de conversion de ses offres commerciales
4. Intégrer l'IA dans l'ensemble du parcours client

TARIFS

3200 € net de taxe

CONDITIONS D'ADMISSION

Stagiaires inscrits par l'entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Prise en main d'outils IA appliqués à la vente et à la relation client
Défis individuels et collectifs
Études de cas
issus de situations commerciales réelles
Exercices pratiques et mises en situation
Échanges de pratiques entre participants
100% présentiel

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratiques / jeux de rôles pédagogiques
Quiz et/ou QCM
VALIDATION
Certificat de réalisation

CHIFFRES 2024

Formations intra entreprises
Nombre de stagiaires formés : 4760
Taux de satisfaction des stagiaires : 98 %
Taux de satisfaction des entreprises clientes : 95,8 %

Référente pédagogique :

Géraldine PINSON

Référentes administratives :

Cyrielle LEMAGNEN / Pauline DIAWARA

Accessibilité :

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tous besoins spécifiques, merci de contacter notre Référente