

Formation

Booster sa performance commerciale avec l'IA

Durée : 1 (7h heures)

Tarif inter : 890 € HT

Collation et déjeuner offerts

Intra et sur-mesure : nous consulter

Public

Commerciaux terrain ou sédentaires. Responsables de la relation client, business developers. Managers commerciaux, responsables marketing opérationnel. Toute personne en charge de la prospection ou du développement commercial

Prérequis

Aucun

Programme de la formation

1. Comprendre les apports de l'IA pour les fonctions commerciales

Panorama des outils d'IA utiles pour les commerciaux IA générative vs automatisation commerciale : bien faire la différence Cas d'usage concrets dans le cycle de vente : prospection, prise de contact, relance, fidélisation

2. Personnaliser et accélérer sa prospection grâce à l'IA

Générer des messages commerciaux adaptés à ses cibles (mail, LinkedIn, téléphone) Obtenir des accroches, des scripts ou des argumentaires percutants Segmenter, analyser et enrichir ses fichiers avec des outils IA

3. Gagner en efficacité au quotidien

Automatiser les tâches répétitives sans perdre en qualité (emails, comptes-rendus, relances...) Synthétiser des appels ou des réunions avec l'IA Structurer son suivi client grâce à des outils d'aide à la décision

4. Garder la main sur la relation commerciale

Conserver une approche humaine, incarnée et empathique malgré l'IA Développer son esprit critique face aux contenus générés Éviter les erreurs, les approximations ou les biais de langage

Objectifs

- Identifier les apports concrets de l'IA dans le cycle de vente et de prospection

- Utiliser les outils d'IA générative pour produire des messages commerciaux percutants
- Automatiser certaines tâches à faible valeur ajoutée pour se concentrer sur la relation
- Gagner en pertinence dans l'analyse des données et la qualification des leads
- Garder une posture humaine, éthique et efficace face à leurs interlocuteurs

Modalités pédagogiques

- Cas concrets issus de situations de vente réelles
- Tests d'outils IA : ChatGPT, Copilot, Lavender, Apollo, DALL-E, etc.
- Création de contenus commerciaux personnalisés pendant la formation
- Feedbacks individualisés et échange de bonnes pratiques
- Modèles de prompts, trames de messages, checklists IA en support

Modalités d'évaluation

- Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen d'auto-évaluation, de QCM, mises en situation, travaux pratiques...
- Évaluation dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation.
Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site.
- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation.