

IA au service des fonctions commerciales

Référence : **IA025**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Certification : **Aucune**

CONNAISSANCES PRÉALABLE

- Maîtriser les fonctionnalités de base d'un ordinateur et des outils bureautiques
- Connaître les principales étapes du cycle de vente (prospection, qualification, négociation, fidélisation...)
- Aucune compétence en intelligence artificielle ou en développement informatique n'est requise

PROFIL DES STAGIAIRES

- Cette formation s'adresse aux professionnels de la vente souhaitant intégrer l'intelligence artificielle dans leurs pratiques afin d'améliorer leur efficacité commerciale, de développer leur prospection et d'optimiser la relation client.
- Elle concerne notamment : Directeurs commerciaux ; Responsables commerciaux ; Responsables du développement commercial ; Business Developers ; Ingénieurs commerciaux ; Commerciaux sédentaires et itinérants ; Chargés d'affaires ; Responsables grands comptes ; Consultants commerciaux ; Toute personne participant au développement commercial de l'entreprise

OBJECTIFS

- À l'issue de la formation, le participant sera capable de :
- Identifier les cas d'usage de l'intelligence artificielle applicables aux activités commerciales
- Utiliser l'IA générative pour préparer, personnaliser et optimiser ses actions commerciales
- Produire rapidement des livrables commerciaux (e-mails, argumentaires, propositions, comptes rendus, supports de vente...)
- Exploiter l'IA pour analyser les besoins des clients, préparer les rendez-vous et améliorer la qualité des échanges commerciaux
- Automatiser certaines tâches répétitives à l'aide d'outils d'IA et de solutions no-code
- Utiliser l'intelligence artificielle dans le respect des bonnes pratiques relatives à la confidentialité des données, à la relation client et à l'IA responsable

CERTIFICATION PRÉPARÉE

- Aucune

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- La formation est constituée d'apports théoriques, de démonstrations réalisées à partir des principales plateformes d'IA générative du marché, d'études de cas inspirées de situations commerciales réelles, d'exercices pratiques individuels et collaboratifs, d'ateliers de préparation de rendez-vous et de production de livrables commerciaux, de simulations d'entretiens commerciaux et d'échanges de pratiques entre participants
- La formation privilégie une approche opérationnelle fondée sur des situations concrètes rencontrées par les équipes commerciales
- Les participants disposent notamment de : un support pédagogique remis au format numérique, modèles de prompts adaptés aux métiers commerciaux ; modèles de livrables commerciaux (e-mails, argumentaires, propositions commerciales, comptes rendus de rendez-vous, plans de prospection, scripts d'appels, réponses aux objections, etc.) ; études de cas et exercices pratiques ; ressources documentaires complémentaires ; poste informatique (ou ordinateur personnel selon les modalités de la formation) avec accès aux plateformes d'IA utilisées pendant les travaux pratiques

FORMATEUR

- Consultant-formateur expert IA

MÉTHODES D'ÉVALUATION DES ACQUIS

- En début de formation, un questionnaire de positionnement permet d'évaluer le niveau de connaissance des participants concernant les usages de l'intelligence artificielle dans les activités commerciales
- Tout au long de la formation, les acquis sont validés au travers : d'exercices pratiques ; d'études de cas ; de quiz interactifs ; de la production de livrables commerciaux assistés par l'IA ; de simulations de situations de vente et de préparation de rendez-vous. Le formateur apporte un retour individualisé sur les productions réalisées
- En fin de formation, les compétences sont évaluées au travers d'une mise en situation professionnelle consistant à préparer et conduire une action commerciale en mobilisant les outils d'intelligence artificielle
- Auto-évaluation des acquis par le stagiaire via un questionnaire
- Attestation des compétences acquises envoyée au stagiaire
- Attestation de fin de stage adressée avec la facture

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION

- EduGroupe met en place un ensemble de dispositifs pour accueillir, accompagner et adapter ses formations aux personnes en situation de handicap (PSH).
- Notre référent(e) handicap se tient à votre disposition au 01.71.19.70.30 ou par mail à referent.handicap@edugroupe.com pour tout besoin d'aménagement, afin de vous offrir la meilleure expérience possible.

CONTENU DU COURS

1. Les usages commerciaux

- Prospection
- Qualification
- Préparation
- Négociation
- Fidélisation

2. Préparer ses actions commerciales

- Recherches
- Comptes
- Personas
- Préparation des rendez-vous
- Argumentaires

3. Produire plus rapidement

- E-mails
- Propositions / Devis
- Comptes-rendus
- Réponses aux objections

4. Piloter son activité

- CRM
- Prévisions
- Reporting
- Scoring
- Analyse de portefeuille

5. Automatiser la prospection

- Séquences
- Agents IA
- Automatisations
- Qualification