

Booster la performance commerciale avec l'IA

IACIAL-N26

La technologie change tout. Les commerciaux qui savent utiliser l'intelligence artificielle – et surtout l'IA générative – prennent une longueur d'avance. Cette formation vous apprend à exploiter ces outils pour optimiser chaque étape de votre parcours commercial, de la prospection à la fidélisation. Résultat : plus d'efficacité, plus de clients, plus de ventes. Soyez prêt à transformer votre business !

Présentiel - Synchrone



Public Visé

Commerciaux B2B et responsables comptes souhaitant intégrer l'IA.



Pré Requis

Aucun.

Les + métier

Cette formation renforce les compétences essentielles grâce à une pédagogie pratique et orientée résultats.

Objectifs pédagogiques et d'évaluation

Comprendre les fondamentaux de l'IA générative appliquée au métier de commercial B2B
Cibler, scorer et prioriser ses prospects à l'aide d'outils d'IA
Rédiger des messages percutants avec l'IA générative
Mettre en place une veille simple, ciblée et automatisée
Préparer ses rendez-vous en s'appuyant sur l'IA générative

Méthodes pédagogiques

Beaucoup de tests et d'exemples concrets en lien direct avec les besoins des participants Des techniques directement mobilisables dans le cadre de leurs fonctions Formation axée sur la mise en pratique

Parcours pédagogique

Maîtriser les fondamentaux de l'IA générative appliquée à la vente

Comprendre le fonctionnement des IA génératives et les principes d'un prompting efficace
Découvrir l'écosystème des outils d'IA au service des commerciaux
Intégrer les bonnes pratiques éthiques et assurer la conformité RGPD
Travaux pratiques : Atelier de conception de prompts commerciaux pour obtenir des réponses ciblées, pertinentes et exploitables

Gagner en efficacité au quotidien grâce à l'IA générative

Optimiser la préparation des rendez-vous clients
Rédiger des e-mails commerciaux à fort impact pour améliorer les taux d'ouverture et de réponse
Créer des supports de vente professionnels (présentations, argumentaires)
Automatiser la prise de notes et produire des comptes rendus et synthèses structurées à partir d'échanges commerciaux
Travaux pratiques : Rédaction assistée, création de supports de présentation, synthèse de réunions visio

Détecter des opportunités business grâce à une veille intelligente

Mettre en place une veille automatisée : concurrence, clients, marchés et opportunités (appels d'offres)
Exploiter l'IA pour rester en alerte sur les signaux faibles et les évolutions du marché
Travaux pratiques : Configuration d'une veille automatisée

Affiner le ciblage et qualifier ses prospects avec l'IA

Définir ses cibles prioritaires en construisant son ICP (Ideal Customer Profile) et ses buyer personas avec l'IA
Enrichir et qualifier automatiquement ses bases de contacts
Identifier des signaux d'achat chez les prospects et clients
Cas pratiques

Optimiser la prospection commerciale grâce à l'IA générative

Automatiser des séquences de prospection personnalisées à grande échelle
Utiliser l'IA comme partenaire d'entraînement pour préparer ses appels et rendez-vous commerciaux
Travaux pratiques Mises en situation : entraînement au traitement des objections et aux appels commerciaux

Moyens pédagogiques

1 ordinateur par stagiaire (si besoin) - Salle de formation claire, climatisée et spacieuse - Tableau blanc - Vidéo projecteur - Support de cours - Logiciel d'assistance des stagiaires à distance

Qualification Intervenant·e·s

Formateur·trice - Consultant·e spécialiste Intelligence artificielle



Méthodes et modalités d'évaluation

Evaluation diagnostique en amont : questionnaire d'auto-positionnement et recueil des attentes & besoins – Tour de table
Evaluation formative en cours de formation : exercices Evaluation sommative en fin de formation : exercice/QCM - Bilan individuel des compétences acquises

Modalités d'accessibilité handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap et aux besoins spécifiques. Une étude personnalisée avec notre référente handicap, permettra d'adapter les moyens pédagogiques, techniques ou organisationnels.



Durée

14.00 Heures

2

Jours

Effectif

De 3 à 8 Personnes