



2 jours

PROGRAMME DE FORMATION

En présentiel

À distance

## INTEGRER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS SA DEMARCHE COMMERCIALE

### OBJECTIFS DE FORMATION

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les enjeux de l'intelligence artificielle
- S'entraîner à utiliser les outils de l'IA
- Optimiser ses actions commerciales

### PARTICIPANTS

- Dirigeant, responsables commerciaux, commerciaux

### PRÉREQUIS

- Exercer une fonction commerciale depuis 3 mois minimum

### MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ACTIVES

- Questionnaire de positionnement
- Formation action : le participant est acteur de sa formation et le formateur propose beaucoup d'exercices basés sur le contexte professionnel
- 1/3 de théorie et 2/3 de mises en pratique
- Mises en situation sur des cas proposés par les participants
- Formulation de plan d'action
- Entraînement à la gestion des outils en situation réelle
- Support dématérialisé

### ÉVALUATION

- Évaluation formative réalisée par l'intervenant tout au long de la formation afin de mesurer les acquisitions et les progressions
- Évaluation des acquis

### LES PLUS

- PAI : un plan d'actions individuel sera formalisé en fin de formation
  - Programmes ajustables à vos attentes
  - Accompagnement personnalisé
  - Option démarche qualité
- SQF - Suivi Qualité Formation : Synthèse détaillée et bilan du formateur
- Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap, contact référent handicap au 02 43 61 08 47
  - Une expertise de nos formateurs : technique et pédagogie active

### PROGRAMME DE FORMATION

#### 1. Comprendre les enjeux de l'IA dans la relation client

- Définition de l'intelligence artificielle
- Les enjeux dans la démarche commerciale

#### 2. Intégrer l'IA en prospection commerciale

- Les grandes phases de la prospection – méthodes 6 C
- La génération de votre plan de vente

#### 3. Savoir réaliser un prompt efficace

- Les types de formulation de votre demande
- Les niveaux de précision générés par l'IA selon le prompt

#### 4. Préparer ses rendez-vous clients

- Le script personnalisé de la prise de rendez-vous au téléphone
- La rédaction de mails percutants
- L'adaptation de l'accroche à vos profils clients

#### 5. Se présenter et créer le climat de confiance

- Les mots clés adaptés au profil acheteur
- Comment l'IA vous aide à anticiper votre démarrage

#### 6. Créer le besoin et découvrir les attentes du client

- Utiliser les 7 questions clés
- L'IA vous aide à générer les motivations d'achat SONCAS

#### 7. Argumenter sur les forces de l'entreprise

- La génération d'un argumentaire commercial
- Les principales objections des prospects
- Les réponses aux questions pièges

#### 8. Vendre le projet / le rendez-vous

- Développer sa force de conviction
- Défendre son projet, les techniques de conclusion