



Développer la performance commerciale grâce à l'Intelligence Artificielle

Ce programme vise à accompagner les professionnels du commerce dans l'intégration de l'intelligence artificielle pour développer leur performance commerciale. Les participants apprennent à analyser les opportunités offertes par l'IA, à concevoir des supports adaptés, à conduire des prospections automatisées et qualifiées, à optimiser leurs négociations et à améliorer l'efficacité de leurs processus commerciaux. Ce développement des compétences bénéficie tant à l'entreprise, qui gagne en efficacité et innovation, qu'au participant qui valorise ses pratiques commerciales avec des outils digitaux avancés.



Informations générales

Durée : 22,00 heures

Profils des stagiaires : Commerciaux, responsables de vente et chargés de développement souhaitant valoriser leurs pratiques commerciales par l'IA.

Nombre de participants par session : 8 maximum

Pré-requis : Connaissances de base en commerce et vente requises. Maîtrise des outils informatiques usuels recommandée.



Objectifs pédagogiques

Analyser les usages possibles de l'IA dans son contexte commercial afin d'identifier des intégrations adaptées, responsables et conformes. Concevoir et optimiser un support commercial avec l'IA générative, adapté au canal, au public cible et aux règles d'accessibilité. Construire et mettre en œuvre une démarche de prospection assistée par IA afin de générer des prises de contact plus qualifiées. Préparer et conduire une situation de vente ou de négociation augmentée par l'IA. Utiliser l'IA comme assistant commercial pour automatiser, analyser et organiser le suivi de l'activité commerciale.



Contenu de la formation & Aptitudes développées

Module 1 – Analyser les applications potentielles de l'IA sur ses pratiques commerciales (4 heures)

Compétence développée : Analyser les usages de l'intelligence artificielle adaptés au contexte commercial propre.

Aptitude développée : Identifier et évaluer les opportunités d'intégration de l'IA dans les processus commerciaux.

Contenus abordés :

- Panorama des technologies d'IA applicables au commerce.
- Evaluation des bénéfices et limites de l'IA dans les pratiques commerciales.
- Cadre éthique et réglementaire relatif à l'usage de l'IA en vente.

Module 2 – Créer des supports commerciaux avec l'IA générative (5 heures)

Compétence développée : Concevoir et optimiser des supports commerciaux à l'aide d'outils d'IA générative.

Aptitude développée : Utiliser l'IA pour générer des contenus adaptés au public et au canal commercial.

Contenus abordés :

- Principes et outils de l'IA générative appliqués à la création de contenus.
- Adaptation des supports commerciaux aux différents canaux et publics cibles.
- Respect des règles d'accessibilité et bonnes pratiques rédactionnelles.

Module 3 – Réaliser une prospection assistée par IA (5 heures)



Compétence développée : Construire et mettre en œuvre une démarche de prospection commerciale assistée par IA.

Aptitude développée : Appliquer des méthodes automatisées pour qualifier et cibler les prospects.

Contenus abordés :

- Outils d'IA pour l'identification et la qualification des prospects.
- Mise en place de campagnes de prospection assistée et personnalisée.
- Analyse et suivi des résultats de prospection grâce à l'IA.

Module 4 – Améliorer ses techniques de vente et de négociation grâce à l'IA (4 heures)

Compétence développée : Préparer et conduire une vente ou négociation en intégrant des aides apportées par l'IA.

Aptitude développée : Exploiter les outils d'assistance à la décision pour optimiser les échanges commerciaux.

Contenus abordés :

- Applications de l'IA pour la compréhension des comportements d'achat.
- Techniques assistées d'argumentation et personnalisation des propositions.
- Utilisation de simulations et prédictions pour améliorer la négociation.

Module 5 – Optimiser ses processus de vente avec l'IA (4 heures)

Compétence développée : Utiliser l'IA pour automatiser, analyser et organiser le suivi de l'activité commerciale.

Aptitude développée : Mettre en œuvre des outils pour améliorer la gestion et le pilotage commercial.

Contenus abordés :

- Automatisation des tâches répétitives dans le processus de vente grâce à l'IA.
- Outils d'analyse prédictive pour le suivi et la planification des actions commerciales.
- Organisation du CRM et gestion optimisée des données commerciales par IA.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Nos intervenants sont des experts dans leur domaine. Leur expérience opérationnelle leur permet d'illustrer la formation par des exemples concrets, des retours d'expérience, des études de cas et des mises en situation professionnelles.

Accessibilité

Adaptation possible pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier les modalités spécifiques.

Moyens pédagogiques & techniques

Support numérique, documentation spécialisée, fiches mémo, vidéos démonstratives, cas pratiques, grilles d'analyse, outils d'IA utilisés en démonstration.

Suivi & évaluation des résultats

Émargement, évaluation diagnostique, évaluations formatives, quiz, cas pratiques, mises en situation, QCM final, évaluation de satisfaction, attestation de formation.

Délai d'accès

Le délai d'inscription à la formation est au minimum de **2 semaines** avant la date de réalisation.

Modalités d'évaluation & Indicateurs qualité

La formation est sanctionnée par : Certification RS7283

Modalités d'évaluation : L'obtention de la certification est conditionnée à la réussite de l'évaluation certificative organisée conformément aux modalités définies par le certificateur. Une attestation de formation est remise au participant à l'issue du parcours.

Indicateurs Qualité : Note de la formation : / 10