



Programme de formation

L'IA au service de la performance commerciale

Des conseils pratiques pour développer votre efficacité dès demain

L'IA au service de la performance commerciale

Des conseils pratiques pour développer votre efficacité dès demain

L'IA est un levier d'efficacité au service du commercial. Cet outil permet de gagner du temps sur les tâches incontournables et, à temps équivalent, d'élever la qualité de la préparation, prélude à toute bonne exécution.

En nous appuyant sur des situations réelles (prospection, préparation d'entretien, suivi, synthèse, reporting, etc.), nous outillons les équipes avec des méthodes concrètes : prompts utiles, checklists, routines opérationnelles.

L'objectif : un impact mesurable sur la performance (messages plus pertinents, , préparation plus solide, cycle d'action plus fluide).

L'IA ne remplace ni le jugement ni la relation. Elle libère du temps pour se concentrer sur ce qui crée réellement de la valeur : comprendre le client, décider vite et agir mieux.

Concrètement, cela signifie : des usages maîtrisés, sécurisés et proportionnés, des contenus immédiatement exploitables, une pédagogie active qui transforme immédiatement l'intention en savoir-faire dès la sortie de formation.

L'IA POUR LA VENTE

OBJECTIF DE LA FORMATION

Permettre aux commerciaux d'intégrer efficacement l'IA générative dans leur activité pour gagner en productivité, en pertinence et en impact commercial.

A l'issue de la formation, les participants comprendront le potentiel et les limites de l'IA, sauront construire des prompts efficaces, exploiter l'IA pour préparer leurs actions, analyser leurs opportunités et résoudre des problématiques terrain.

CONTENU DETAILLÉ

1. Comprendre l'impact de l'IA dans l'environnement commercial

- Définir l'IA et ses principes fondamentaux
- Identifier les apports de l'IA pour la vente
- Comprendre les limites et les risques de l'IA

2. Maîtriser l'ingénierie des prompts

- Comprendre la structure d'un bon prompt
- Explorer les différents types de prompts
- Construire des prompts pour la vente
- Appliquer des techniques avancées

3. Utiliser l'IA générative dans les situations de vente

- Adopter les bonnes pratiques de sécurité
- Préparer efficacement ses demandes
- Résoudre des problématiques concrètes
- Définir les routines et prompts du quotidien

PUBLIC CONCERNÉ

Tous les professionnels de la vente souhaitant utiliser l'IA générative pour améliorer leurs performances : commerciaux, managers, prévente, business developers ...

DURÉE ET FORMAT

2 jours consécutifs (14 heures) en présentiel
Alternative : 4 x 3,5 heures en distanciel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis. Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant utiliser l'IA pour ses activités commerciales quotidiennes.

MÉTHODES DE TRAVAIL

- Approche 100% opérationnelle privilégiant les exercices et mises en situation.
- Echanges et co-construction pour développer les bonnes pratiques d'usage de l'IA.
- Travail sur les cas concrets des participants pour une application immédiate sur le terrain.
- Création d'un répertoire personnel de prompts.