

L'IA pour le Commercial et la Vente

INTRODUCTION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

L'importance de se former aux IA aujourd'hui

L'évolution rapide des modèles d'IA et son impact en chiffres sur le secteur du commercial et de la vente

Les différents types d'IA - exemples (texte, image, audio, vidéo)

Définition du « prompt engineering », rôle, exemples et opportunités

Protéger ses données en utilisant l'IA

LES AVANTAGES ET CAS D'USAGES POUR LES ÉQUIPES COMMERCIALES

Les 6 grands bénéfices de l'IA

- 1) Gagner du temps et gagner en productivité
- 2) Obtenir des conseils, analyser une situation ou un profil (pour/contre, ROI, choix stratégiques)
- 3) Détecter des anomalies ou des erreurs dans les données commerciales (conversion, KPI)
- 4) Apprendre, aller chercher une information (marché, concurrence, tendances sectorielles)
- 5) Organiser son quotidien, ses idées (to-do list, stratégie de prospection)
- 6) Gagner en créativité et en innovation (brainstormer, campagnes innovantes)

Applications Commerciales

- Créer : rédiger des messages de prospection, emails commerciaux, argumentaires, présentations, lead magnets.
- Analyser ou détecter : identifier des anomalies dans des campagnes, analyser le ROI, détecter des écarts dans les KPI ou les taux de conversion.
- Innover ou organiser : élaborer un sales funnel, planifier une stratégie commerciale, brainstormer des objections clients ou des personas, améliorer une offre.
- Apprendre ou rechercher : s'entraîner à négocier, analyser le ciblage et la segmentation, se renseigner sur les stratégies concurrentes, découvrir de nouvelles méthodes de vente.

FOCUS SUR CHATGPT : FONCTIONNALITÉS DE BASES ET AVANCÉES

Pourquoi utiliser ChatGPT et comment se fier à ses connaissances : version gratuite / payante

Utilisation des fonctionnalités de bases et applications pratiques (écrire un prompt, le modifier, envoyer une pièce jointe, faire une recherche sur internet, gérer les chats)

Applications Commerciales

- Traduire sa prospection, se renseigner sur les tendances du marché, trouver des leads...
- Fonctionnalités avancées et applications pratiques (Explore GPTs, mémoire, personnalisation de son GPT pour une prise en compte des spécificités commerciales : ton de la marque, persona client, objections récurrentes...)

LES REGLES DU PROMPT ENGINEERING

Règles, astuces et conseils pour rédiger un prompt optimisé et éco-responsable

Trucs et astuces pour optimiser une conversation avec l'IA - Coulisses d'un prompt

Applications Commerciales

- Atelier pratique sur des cas d'usages commerciaux, analyse et correction de chaque participant (rédaction d'un sales funnel, rédaction d'un email de prospection personnalisé, détection d'anomalies ou de tendances dans des données commerciales, brainstormer sur les objections clients, construire le persona client, brainstormer sur ou construire un nouveau lead magnet, rédiger un Appel d'offres ou une réponse à un Appel d'offres, s'entraîner à négocier).

LES OUTILS IA UTILES POUR LES RESSOURCES HUMAINES

- Sales funnel : **Miro AI** - Atelier collaboratif retraçant la construction d'un sales funnel (établissement du persona, établissement du ciblage et de la segmentation, création d'un sales funnel téléphonique et email)
- Coordonnées des prospects : **Kaspr** - Trouver les coordonnées de n'importe quelle personne que vous souhaitez prospecter à partir de son LinkedIn
- Personnalité : **Crystal** - Comprendre la personnalité du prospect, adapter son discours à la personnalité du prospect pour son closing

RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUES

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation, leur personnalité et leur créativité...

OBJECTIFS

Comprendre l'écosystème de l'intelligence artificielle (IA) et ses impacts sur la prospection commerciale et la vente
Explorer les applications concrètes de l'IA pour optimiser les processus commerciaux
Développer une maîtrise du prompt engineering pour interagir efficacement avec les IA

Apprendre à utiliser et combiner plusieurs outils IA pour optimiser la performance commerciale et le closing

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la technologie numérique
Connaître les bases des processus commerciaux et de la vente

PUBLIC

Commerciaux, responsables commerciaux, responsables de la prospection, chargés de développement commercial, ou toute personne souhaitant moderniser ses pratiques commerciales et gagner en efficacité grâce à l'IA

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION : IMPLIQUER

Test de positionnement

Recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION : APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Apports théoriques (20%) , mises en pratique (60%) et échanges (20%)

APRES LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Possibilité de contacter le formateur pendant 2 mois formateur@naxis.fr

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, cas pratiques

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Cas pratiques

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction

Bilan du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation

Attestation de présence

Validation des compétences

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Voir planning