



Améliorer son efficacité commerciale grâce à l'IA

Objectifs pédagogiques :

Les participants à l'issue de la formation, seront capables de :

- Comprendre les apports de l'IA dans le développement commercial
- Identifier et cibler des prospects à fort potentiel grâce à l'IA
- Rédiger des messages commerciaux performants avec l'IA
- Préparer et conduire un entretien de vente assisté par l'IA
- Automatiser certaines tâches commerciales pour gagner en efficacité
- Mettre en place un plan d'action commercial intégrant l'IA

Durée :

2 jours : 14 heures

Tarif Inter : 800 euros

Tarif Intra : nous consulter

Prérequis et accessibilité :

Aucun prérequis

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Méthodes pédagogiques :

Apports théoriques

Mise en pratique dans le contexte professionnel du stagiaire

Modalités d'évaluation :

Évaluation diagnostique en début de formation

Évaluation formative en cours de formation, basée sur des exercices, et des jeux de rôles.

A la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur

Formation qualifiante : attestation de fin de formation (appelée « certificat de réalisation »)

Programme Indicatif :

Exploiter l'IA pour développer sa prospection commerciale - 1 jour

- Comprendre les fondamentaux de l'IA appliqués à la vente
- Identifier ses cibles et construire ses « persona » avec l'IA
- Segmenter son portefeuille clients et prioriser ses actions
- Générer des listes de prospects qualifiés
- Créer des messages de prospection personnalisés (email, LinkedIn)
- Optimiser ses accroches et ses séquences commerciales

Exercices :

Créer ses « persona » avec l'IA

Rédiger des messages de prospection performants

Mises en situation :

Simulation de campagne de prospection multicanale

Vendre plus efficacement et automatiser son activité commerciale avec l'IA - 1 jour

- Préparer ses rendez-vous commerciaux avec l'IA
- Analyser les besoins clients et anticiper les objections
- Construire un argumentaire de vente impactant
- Utiliser l'IA pour traiter les objections et améliorer son closing

- Automatiser les relances et tâches commerciales répétitives
- Mettre en place un workflow commercial avec l'IA

Exercices :

Créer un argumentaire de vente assisté par IA
Construire des séquences de relance automatisées

Mises en situation :

Jeux de rôle : entretien de vente avec assistance IA

Délai :

Variable en fonction de votre statut, du financeur et du planning de nos formateurs

Contact :

Mind Play Formation
33640 PORTETS
Muriel.perez@epcmindplay.com
Tel : 06 08 49 66 76