

BOOSTEZ VOS PERFORMANCES COMMERCIALES GRÂCE À L'IA

L'objectif de cette formation est d'accompagner les professionnels du commerce et de la relation client à optimiser leur stratégie grâce aux outils d'intelligence artificielle. Cette formation vise à améliorer la productivité, l'efficacité commerciale et la personnalisation des interactions clients.

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :**

- Comprendre l'impact de l'IA sur le métier de commercial.
- Maîtriser les outils IA appliqués à la vente et à la relation client.
- Utiliser l'IA pour améliorer la qualité des propositions commerciales.
- Optimiser les interactions avec les clients et renforcer la fidélisation.
- Savoir intégrer l'IA dans une stratégie de vente.

**PUBLIC CONCERNÉ :**

- Collaborateur de l'entreprise avec une fonction de commercial, e-vendeur ou conseiller relation clientèle

**PRÉ-REQUIS :**

- Maîtrise de base des outils numériques de bureautique (ex. : Word, Excel).
- Compréhension des étapes du processus de vente

**POINTS FORTS :**

- Formateurs validés pédagogiquement sur le programme
- Formateurs exerçant dans le secteur automobile
- Formateurs ayant exercé des fonctions managériales pendant plus de 10 ans
- Formateur expert en IA et techniques de vente.

**MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES:**

- Pendant la formation, les participants acquièrent leurs nouveaux savoirs et savoir-faire à travers des cas pratiques
- Salles équipées et outils numériques (ordinateurs avec accès aux logiciels IA).
- Cas pratiques, exercices basés sur des situations internes, études de cas, simulations.
- LMS (Learning Management System) pour l'accès aux ressources pédagogiques en ligne.

**METHODES MOBILISEES :**

- Approches présentielle, distancielle et mixte, avec une pédagogie active.
- Synchrones
- Utilisation de l'IA pour simuler la rédaction de propositions commerciales et de messages.
- Présentations et vidéos sur les techniques d'optimisation commerciale via l'IA.
- Modèles d'argumentaires et de comparateurs d'offres.

**SUIVI D'EXECUTION :**

- Évaluation de la qualité de l'animation et de son opérationnalité par les participants.
- Feuilles d'émargement et délivrance d'attestation de fin de formation.

**MODALITES D'EVALUATION :**

- Quiz en début et fin de formation

**DURÉE :** 1 jour soit 7 heures

**MODALITES D'ACCES :** Prendre contact avec votre employeur ou votre responsable formation

**DELAI :** 2 semaines

**TARIF :**

- À définir en fonction du nombre de participants (maximum 12 participants par groupe).
- Frais de déplacements et d'hébergement en sus (voir annexe : frais déplacements et hébergement).
- Location de salles équipées et hébergements à la charge du client.

**PRISE EN CHARGE :** Éligible aux financements OPCO et autres dispositifs RH

## LE PROGRAMME

### 1. INTRODUCTION A L'IA POUR LES COMMERCIAUX

- Définition et concepts clés de l'IA appliquée à la vente.
- Présentation des outils IA utiles en prospection et gestion client.
- Réflexion sur l'impact de l'IA sur les compétences commerciales.

### 2. PREPARATION RAPIDE ET EFFICACE DES PROPOSITIONS COMMERCIALES

- Utilisation de l'IA pour la création de propositions structurées.
- Personnalisation des offres grâce à l'IA.
- Optimisation de vente et mise en avant des différenciateurs.
- Personnalisation fiscale, TCO et analyse financière

### 3. OPTIMISATION DES RENDEZ-VOUS CLIENT

- Analyse et segmentation des clients avec l'IA.
- Comparaison des offres concurrentes et ajustement des stratégies.
- Rédaction conversationnels améliorés par l'IA.

### 4. GESTION DE LA RELATION CLIENT ET FIDELISATION

- Création des e-mails et messages personnalisés.
- Prédiction des besoins clients grâce aux données IA.

### 5. ATELIER PRATIQUE : CREATION ET PRESENTATION D'UNE PROPOSITION COMMERCIALE

- Simulation de rédaction d'une offre commerciale avec IA.
- Présentation et argumentation devant le groupe.
- Feedback et axes d'amélioration.

*Au besoin, le contenu peut être adapté aux PSH (Personnes en Situation de Handicap) et aux débutants.*