Transformez votre expertise Sales avec l'Intelligence Artificielle

Ce programme transforme ces défis en opportunités concrètes grâce à l'intelligence artificielle.
En 1 journée, nous formons vos équipe commerciale à maîtriser les outils IA pour gagner 30 à 40% de temps sur leurs tâches quotidiennes.

Un dispositif complet pour former 10 collaborateurs aux usages IA
appliqués à leurs fonctions :
1 journée de formation théorico-pratique & bonnes pratiques avec ateliers métiers sur vos données et livrables concrets.

Formateur·rice(s) :

- Guillaume Eouzan

Objectifs visés

- Identifier les outils IA utiles pour la prospection.
- Analyser les besoins d’un prospect avec l’IA.
- Élaborer des prompts pour automatiser les relances.
- Créer des séquences d’automatisation commerciale.
- Évaluer les gains apportés par l’IA à la vente.

Méthodes d'évaluation

- Cas pratique
- Jeu de rôle / Simulation

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Introduction de la journée
- Définition de l'ICP et sourcing de prospects
- Veille concurrentielle et sectorielle
- Rédaction d’e-mails et de séquences de relance / Script d'appel

- Pause déjeuner
- Personnalisation des propositions commerciales
- Compilation de références et cas clients
- Synthèse de réunions clients via IA et génération d'une proposition commerciale
- Réponses aux objections clients et entraînement vocal avec Agent IA

Informations complémentaires

Durée : 7 heures de formation sur 1 jour

Pré-requis :

- Travailler dans une équipe Sales
- Être en charge de la prospection, de l'avant-vente

Public concerné : Fonction opérationnelle : Équipe Sales / Avant-vente / Conseil