

Optimisation des ventes grâce à l'IA : décupler ses performances commerciales !

Utiliser l'intelligence artificielle pour maximiser ses résultats de vente et surpasser ses objectifs commerciaux.

PUBLIC

Commerciaux, Responsable des ventes, professionnels du marketing, assistants commerciaux et chargés de clientèle

PRÉ-REQUIS

Il est fortement recommandé d'utiliser un ordinateur sans pare-feu ou sécurité d'entreprise. L'accès à certains outils IA peut être bloqué

NIVEAU D'EXPERTISE

Fondamentaux

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Dispositif de formation structuré autour du transfert des compétences
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apprentissage collaboratif lors des moments synchrones
- Parcours d'apprentissage en plusieurs temps pour permettre engagement, apprentissage et transfert
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements

SATISFACTION ET EVALUATION

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Evaluation de l'action de formation en ligne sur votre espace participant :
 - ▶ A chaud, dès la fin de la formation, pour mesurer votre satisfaction et votre perception de l'évolution de vos compétences par rapport aux objectifs de la formation. Avec votre accord, votre note globale et vos verbatims seront publiés sur notre site au travers d'Avis Vérifiés, solution Certifiée NF Service
 - ▶ A froid, 60 jours après la

Code
701690

Durée
2 jours / 14 heures

Tarif Inter*
1 450 € HT

**Repas inclus (en présentiel)*

Objectifs pédagogiques

- Identifier l'impact de l'IA dans votre fonction commerciale
- Exploiter l'IA pour la prospection
- Préparer et suivre ses rendez-vous avec l'IA

Programme de la formation

Engagement

Vous vous engagez dans votre formation. Connectez-vous sur votre espace participant et complétez votre questionnaire préparatoire. Votre formateur recevra vos objectifs de progrès. Auto-évaluez vos compétences pour suivre vos progrès à l'issue de votre formation.

Identifier l'impact de l'IA dans votre fonction commerciale

Identifier les enjeux de l'IA pour la fonction commerciale

- Évolution des attentes clients et de la relation commerciale
- Opportunités et défis de l'IA pour les commerciaux
- Activité pédagogique : Réflexion en sous-groupes et restitution participative sur les opportunités et les défis

Utiliser les principales applications de l'IA pour booster votre efficacité

- Outils d'analyse de données et d'aide à la décision
- Automatisation des tâches commerciales et marketing
- Activité pédagogique : Démonstrations d'outils IA et expérimentations

Evaluation : Réalisation d'un plan d'action IA pour son activité commerciale

Exploiter l'IA pour la prospection

Analyser son marché avec l'intelligence artificielle

- Tendances et signaux faibles du marché
- Segmentation de sa cible et qualification des leads

formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail

- Suivi des présences et remise d'une attestation individuelle de formation ou d'un certificat de réalisation

ACCOMPAGNEMENT FORMATION À DISTANCE

En cas de nécessité, une assistance technique et pédagogique est joignable entre 8h30 et 18h (jours ouvrés):

- par téléphone : 01 83 10 10 10
- par mail : care-formation@lefebvre-dalloz.fr

Une réponse immédiate est apportée ; si besoin, le demandeur est mis en relation avec un expert dans un délai maximum de 48h.

- Activité pédagogique : Cas pratique incluant les clés d'un prompt d'IA efficace pour l'analyse de son marché

Personnaliser sa prospection grâce à l'IA

- Génération de contenus personnalisés et pertinents
- Automatisation des tâches de prospection et suivi
- Activité pédagogique : Ateliers de création de contenus avec IA générative

Evaluation : Simulation de campagnes de prospection IA

Préparer et suivre ses rendez-vous avec l'IA

Utiliser des assistants IA pour une préparation optimale

- Collecte et synthèse des informations sur les clients
- Génération d'argumentaires et supports de vente personnalisés
- Activité pédagogique : Entraînements avec assistants IA conversationnels

Exploiter l'IA pour le suivi commercial

Analyser les échanges et comportements clients

- L'utilisation de l'IA pour le suivi
- Ajustement de sa stratégie et ses prochaines actions
- Activité pédagogique : Utilisation des nouveaux outils d'IA pour apprendre à interpréter et exploiter les recommandations de l'IA dans le suivi

Evaluation : Réalisation d'un plan de préparation et de suivi des rendez-vous avec l'IA

Transfert

Votre parcours de formation se poursuit dans votre espace participant. Connectez-vous pour accéder aux ressources, auto-évaluer vos compétences acquises pendant votre formation et faciliter la mise en œuvre de vos engagements dans votre contexte professionnel.

A noter

...

En amont et en aval de la formation, le positionnement pédagogique sera effectué à l'aide d'un questionnaire d'auto-positionnement.

Prochaines sessions

PARIS

- 3-4 Sep. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026

A DISTANCE

- 3-4 Sep. 2026
- 8-9 Oct. 2026
- 16-17 Nov. 2026

AIX-EN-PROVENCE

- 16-17 Nov. 2026

BORDEAUX

- 16-17 Nov. 2026

CHAMBERY

- 16-17 Nov. 2026

GRENOBLE

- 16-17 Nov. 2026

LILLE

- 16-17 Nov. 2026

LYON

- 16-17 Nov. 2026

MARSEILLE

- 16-17 Nov. 2026

MONTPELLIER

- 16-17 Nov. 2026

NANTES

- 16-17 Nov. 2026

NICE

- 16-17 Nov. 2026

NIORT

- 16-17 Nov. 2026

PAU

- 16-17 Nov. 2026

RENNES

- 16-17 Nov. 2026

ROUEN

- 16-17 Nov. 2026

STRASBOURG

- 16-17 Nov. 2026

TOULOUSE

- 16-17 Nov. 2026

TOURS

- 16-17 Nov. 2026