IA POUR LES COMMERCIAUX : PROSPECTION ET RELATION CLIENT

Durée & Format

Durée : 7 heures

Format disponible : Présentiel ou Distanciel

Tarifs

Tarif public intra : Consulter notre site Internet

Tarif public inter : Consulter notre site Internet

Public visé

Commerciaux, force de vente, toute personne souhaitant intégrer l'IA dans sa pratique commerciale

Prérequis

- Maîtrise de l'environnement Windows
- Connaissances de base en prospection et gestion commerciale
- Sensibilité à la gestion des données clients

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Identifier les opportunités d'utilisation de l'IA pour optimiser la prospection commerciale.
- Expliquer les principes de confidentialité des données et appliquer des techniques d'anonymisation adaptées lors de l'utilisation d'outils d'IA.
- Analyser les données issues du CRM afin de personnaliser l'approche client et améliorer la gestion de la relation.
- Choisir l'outil d'IA adapté pour réaliser des études de marché et des benchmarks (ex : ChatGPT, Perplexity, Claude, Gemini, etc.), puis utiliser ces outils de façon pertinente.
- Interpréter les résultats d'analyse des ventes pour détecter des tendances et identifier de nouveaux leads.
- Mettre en œuvre des actions concrètes intégrant l'IA dans leur pratique commerciale quotidienne.

Programme et déroulement

Matin

Repérer les usages de l'IA en prospection commerciale

- Panorama des outils d'IA pour la prospection
- Cas d'usage concrets et retours d'expérience
- Atelier : cartographier ses propres opportunités d'usage

Comprendre la confidentialité et l'anonymisation des données

- Rappels sur la réglementation (RGPD, bonnes pratiques)
- Techniques d'anonymisation et gestion des risques
- Exercices pratiques sur des cas réels

Après-midi

Analyser et exploiter les données CRM avec l'IA

- Extraction et préparation des données
- Personnalisation de l'approche client grâce à l'IA
- Démonstration d'outils (ex : intégration IA dans un CRM)

Choisir et utiliser les bons outils d'IA pour le benchmarking

- Présentation rapide de ChatGPT, Perplexity, Claude, Gemini, etc.
- Critères de choix selon les besoins
- Mise en pratique : réaliser un benchmark assisté par IA

Interpréter les analyses de ventes et identifier des leads

- Lecture de tableaux de bord IA
- Détection de tendances et signaux faibles
- Atelier : identifier de nouveaux leads à partir des analyses

Mettre en œuvre l'IA dans sa pratique quotidienne

- Plan d'action individuel
- Partage d'expériences et retours sur la journée

Certification

Consulter le programme sur notre site internet pour identifier si cette formation est certifiante.

Modalités pédagogiques

- Explications théoriques suivies de pratiques guidées puis de mises en autonomie.
- Exercices autonomes et réguliers pour assurer l'assimilation

Moyens et supports pédagogiques

Votre formation se déroule en présentiel avec :

- 1 ordinateur
- 1 vidéoprojecteur

Votre formation se déroule à distance avec :

- 1 ordinateur
- 1 connexion Internet
- 1 adresse e-mail valide
- 1 équipement audio (micro et enceintes ou casque)
- 1 Webcam (facultatif – dans l'idéal)
- 1 deuxième écran (facultatif – dans l'idéal)

Evaluation et suivi

Les objectifs pédagogiques sont évalués et suivis grâce à différentes **méthodes adaptées aux acquisitions de compétences visées**. Nos formateurs réalisent ces évaluations **tout au long de la formation**, que ce soit pendant les séances synchrones ou asynchrones. Voici une liste non exhaustive des méthodes d'évaluation pouvant être utilisées en formation :

- **Questionnaire** de vérification de connaissances (Quiz)
- Réalisation de **Travaux Pratiques** : production ou amélioration d'un fichier
- **Mises en situation** et grilles d'analyse
- **Serious Game** : jeu de rôles et analyse

- **Activités interactives** à travers l'utilisation d'une plate-forme connectée
- …

Toutes nos formations intègrent **une auto-évaluation** via notre Extranet Stagiaire au début et à la fin de chaque action de formation. Cet outil offre à chacun la possibilité de mesurer sa progression par rapport aux objectifs pédagogiques visés et leurs atteintes.

Profil formateur

Nos formateurs sont certifiés à l'issue d'un parcours organisé par nos soins. Ils bénéficient d'un suivi de maintien et d'évolution de leurs compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique. Chacun de nos formateurs a bénéficié d'une formation spécifique à l'animation de classe virtuelle et à l'utilisation des solutions de formation à distance du Groupe ARKESYS.

Support stagiaire

À l'issue de la formation, les exercices et travaux pratiques réalisés, leurs corrigés ainsi qu'un support de cours dématérialisé sera fourni à chaque stagiaire via son extranet stagiaire.

Accessible à tous

Cette formation est accessible à toute personne en situation de handicap. Notre référent handicap prendra contact avec les stagiaires concernés pour adapter l'animation à leurs besoins et rendre l'apprentissage accessible à tous. Enfin, nos centres de formation sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. En savoir plus