

Commercial | relation client

Réf : 303AC15

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle

1 jour (7h)
Ajouté le 29/01/2025 - Modifié le 30/01/2025

600 € NET *

Intégrez l'Intelligence Artificielle à vos pratiques commerciales pour gagner en efficacité, améliorer votre communication et personnaliser vos échanges clients !

Objectifs

- Découvrir les outils d'intelligence artificielle adaptés à chaque étape du cycle de vente.
- Améliorer la communication commerciale grâce à des outils IA performants.
- Gérer les prospects et clients avec des outils d'automatisation adaptés.
- Exploiter des solutions pour la transcription et le suivi des réunions commerciales.
- Personnaliser les offres et échanges clients pour maximiser les résultats.

Compétences visées

- Savoir utiliser des outils d'IA pour optimiser la communication commerciale (e-mails, présentations, etc.).
- Maîtriser les solutions pour automatiser et structurer le suivi client.
- Intégrer des outils de transcription pour améliorer la productivité des réunions.
- Adapter son discours commercial à l'aide de l'IA pour mieux répondre aux attentes des prospects et clients.

Public

Commerciaux, responsables des ventes, entrepreneurs, ou tout professionnel souhaitant gagner en efficacité et en impact commercial grâce à l'intelligence artificielle.

Tarif : 600 € NET *

* Prise en charge possible sur certaines sessions à 50% par le projet européen EDIH-DIVA pour les entreprises des Pays de la Loire de moins de 3000 salariés. Consulter nos sessions ci-dessous.

Prérequis : Maîtrise des notions fondamentales en bureautique (utilisation de logiciels de traitement de texte, tableurs, outils de présentation) Compétences de bases en navigation sur le web (recherche d'informations, utilisation d'un navigateur, gestion des onglets, gestion de téléchargements)

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'information : rendez-vous sur les pages de présentation de nos Centres de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

 Commercial | relation client

Réf : 303AC15

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle



Programme

Introduction à l'intelligence artificielle (1h)

Comprendre les concepts fondamentaux de l'IA.
Découvrir les cas d'usage dans le domaine commercial.
Les tendances actuelles et exemples concrets.

Optimisation de la prospection commerciale avec l'IA (1h30)

Génération de leads avec des outils IA.
Automatisation des campagnes d'e-mailing et création de scripts.
Utilisation d'IA conversationnelle pour la gestion des premiers contacts (ex. chatbots).

Personnalisation et relation client (2h)

Analyser les données pour proposer des solutions adaptées aux besoins clients.
Utilisation d'outils d'IA pour personnaliser les offres et présentations commerciales.
Solutions IA pour la transcription automatique des réunions et la création de comptes rendus (ex. Otter.ai, Notion AI).
Cas pratique : suivi client optimisé à l'aide d'un CRM doté de fonctionnalités IA.

Amélioration de la communication commerciale avec l'IA (2h)

Création de supports impactants : e-mails, présentations, et propositions commerciales.
Réécriture et optimisation de contenu avec des outils comme ChatGPT ou Grammarly.
Simplification de tâches répétitives (ex. génération de réponses types).
Outils pour gérer efficacement les interactions sur les réseaux sociaux professionnels.

Conclusion et cas pratiques (30 min)

Atelier de synthèse : conception d'un processus commercial optimisé avec les outils appris.
Partage d'expériences et recommandations personnalisées.
Quiz final pour valider les acquis.



Dates & lieux

 15 mai 2025 - Tarif incluant la prise en charge par le programme DIVA Angers

Commercial | relation client

Réf : 303AC15

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle

€ 300.00

📅 17 juin 2025 - Tarif incluant la prise en charge par le programme DIVA

📍 Laval

€ 300.00

📅 07 octobre 2025 - Tarif incluant la prise en charge par le programme DIVA

📍 La Roche sur Yon

€ 300.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 200 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Points forts de la formation :

- Formation interactive avec des démonstrations et des mises en situation concrètes.
- Outils accessibles, incluant des solutions gratuites et performantes.
- Études de cas réels pour une application directe.
- Support pédagogique clair, avec des tutoriels pas à pas.

Modalités pédagogiques

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux :

- Présentations interactives et démonstrations en temps réel.
- Exercices pratiques en petits groupes.
- Mises en situation avec des outils gratuits ou abordables.
- Jeux et quiz interactifs pour valider les acquis.
- Discussions sur des cas réels pour enrichir l'apprentissage.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Les CCI Pays de la Loire sont équipées de la plateforme m@formation, dont l'objectif est d'améliorer l'expérience apprenante de nos stagiaires et d'enrichir nos formations en présentiel. Un accès personnalisé aux documents administratifs et

 Commercial | relation client

Réf : 303AC15

Booster ses performances commerciales avec l'intelligence artificielle

pédagogiques Une ergonomie simple et adaptée Des parcours conçus avec des modalités synchrones et asynchrones

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM - quizz - mise en situation ...). Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.