

## Déroulé de l'action

### • Modalités

Session Inter-ou INTRA  
Présentiel/Classe Virtuelle

### • Horaires

9H00-12H00 /13H30-17H00

### • Méthode pédagogique

Alternance exposés  
théoriques  
et exercices pratiques (80%  
de pratique)

### • Suivi et assistance

Support de cours adapté  
Assistance téléphonique  
gratuite et illimitée

### • Validation des acquis

Evaluation formative au  
travers de nombreux  
exercices tout au long de la  
formation permettant de  
valider les compétences  
acquises  
Attestation de stage  
Emergement quotidien d'une  
feuille de présence

### • Accessibilité aux personnes handicapées

Pour tout besoin  
d'accessibilité, contactez  
Véronique Constantin,  
référente handicap :  
v.constantin@cit.fr

# L'IA générative au service de la vente et de la prospection

**Objectif :** Comprendre l'impact de l'IA dans les différentes fonctions commerciales et notamment dans le processus de vente et de prospection.

**Public :** Directeurs commerciaux, chefs des ventes, commerciaux, chargés de clientèle, assistants des ventes

**Pré-requis :** Connaissances de base en vente et commerce

- 1 jour -

*A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :*

- Comprendre comment l'IA générative peut personnaliser les messages de vente et de prospection
- Apprendre à créer des offres adaptées aux clients avec l'IA
- Explorer ChatGPT pour des applications commerciales
- Utiliser l'IA pour la veille concurrentielle et l'amélioration des processus de vente

## Contenu de formation

### Introduction à l'IA Générative dans le Commerce et la Vente

- Principes de l'IA générative et son application dans le commerce
- Exemples d'utilisation réussie de l'IA dans la vente

### Optimisation de la Prospection avec l'IA

- Création de messages personnalisés pour différents canaux de vente
- Utilisation de l'IA pour la préparation et le débriefing des rendez-vous découvertes/prospection

### Création d'Offres Adaptées avec l'IA

- Utilisation de l'IA pour générer des descriptions et prix de produits attractifs
- Création de supports de vente personnalisés avec l'IA
- Réponse à appels d'offre assistée par l'IA

### Veille Concurrentielle et Amélioration des Processus de Vente

- Analyse des données de vente et définition des prix dynamiques avec l'IA
- Évaluation des impacts de l'IA sur les compétences en vente et en commerce

### Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Études de cas pratiques et réelles appliquées aux fonctions commerciales
- Ateliers interactifs pour l'utilisation concrète des outils d'IA dans la vente
- Discussions et échanges sur les défis et opportunités liés à l'IA dans le commerce et la vente
- Ce programme est conçu pour fournir aux participants des connaissances pratiques et immédiatement applicables dans leur domaine professionnel, leur permettant d'exploiter pleinement le potentiel de l'IA générative pour améliorer leurs performances commerciales.