

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.