

OBJECTIF DE LA FORMATION

- Comprendre les bases de l'IA et son application dans le domaine de la vente.
- Apprendre à utiliser des outils d'IA pour la prospection, l'analyse des données et la personnalisation des offres.
- Développer des compétences pour automatiser les processus de vente et optimiser l'efficacité commerciale.
- Mettre en pratique des stratégies basées sur l'IA pour augmenter les conversions et la satisfaction client.

PARTICIPANT

La formation s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas leur activité principale, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans son approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente

PRÉ-REQUIS : Le candidat devra présenter des connaissances en vente.

FORMATEUR : Spécialiste en nouvelle technologie et en vente.

MODALITÉS ET PÉDAGOGIE

- Questionnaire d'évaluation en début et en fin de formation
- Horaires : 9h00 à 12h30 – 13h30 à 17h00
- Nombre maximum de stagiaires : 8
- Formation disponible à distance ou en présentiel
- Support Stagiaire
- Attestation de fin de stage
- Questionnaire de fin de formation

METHODE PEDAGOGIQUE

- Exposés théoriques, Cas pratiques et études de cas, Quiz
- Ateliers pratiques et études de cas, méthode interactive et intuitive
- Simulations et jeux de rôle.
- Retour d'expérience et feedback.

PROGRAMME**INTRODUCTION A L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE DANS LA VENTE****Définition et concepts de base de l'IA :**

Qu'est-ce que l'IA ?

Différence entre Machine Learning, Deep Learning et Automatisation

Pourquoi utiliser l'IA dans la vente ? :

Les avantages de l'IA : automatisation, personnalisation, analyse prédictive.

Exemples d'utilisation dans différentes industries

Exercice pratique : Analyse d'un cas d'étude montrant l'impact de l'IA sur une entreprise.

LES OUTILS D'IA POUR LA PROSPECTION ET LA GENERATION DE LEADS**Les CRM intelligents (ex. Salesforce, HubSpot AI)**

Utiliser l'IA pour identifier les prospects qualifiés.

Fonctionnalités d'automatisation : scoring des leads, recommandations de suivi

L'ANALYSE DES DONNEES POUR UNE MEILLEURE SEGMENTATION

Comprendre les données clients et comportementales.

Segmentation prédictive basée sur l'IA

Les chatbots et assistants virtuels

Utiliser des chatbots (ex. ChatGPT, Drift) pour l'engagement client et la génération de leads

Atelier pratique : Paramétrer un chatbot pour répondre aux questions courantes des prospects.

L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE POUR LA PERSONNALISATION DE L'OFFRE**ANALYSE prédictive et recommandations de produits :**

Utiliser l'IA pour prédire les comportements d'achat.

Créer des recommandations de produits personnalisées

Personnalisation de la communication avec l'IA :

Rédaction de messages personnalisés avec des outils comme Jasper AI.

Test A/B optimisé par l'IA pour améliorer les taux d'ouverture et de conversion.

Exercice pratique : Créer une campagne d'emailing personnalisée basée sur des insights prédictifs

AUTOMATISATION DES VENTES AVEC L'IA**Automatiser les tâches répétitives :**

Automatiser le suivi des clients et des prospects avec des outils comme Zapier et des scripts d'IA.

Analyse des performances des ventes :

Utiliser l'IA pour analyser les indicateurs de performance (KPI).

Tableaux de bord intelligents pour le reporting.

Atelier pratique : Configuration d'un workflow automatisé pour la gestion des leads.

LES TENDANCES ET L'AVENIR DE LA VENTE AVEC L'IA**Les innovations actuelles et futures dans l'IA commerciale :**

Utiliser les technologies émergentes comme les agents conversationnels avancés et le métavers pour la vente.

Éthique et transparence dans l'utilisation de l'IA :

Respecter les données clients et se conformer aux réglementations (RGPD).

Gérer les biais dans les algorithmes de vente.

Étude de cas : Analyse de l'impact d'une stratégie d'IA sur une entreprise du secteur B2B.



MISE EN PRATIQUE ET SIMULATION DE VENTE AVEC L'IA

Travail en groupe : Simulation de vente :

Mettre en place une stratégie de vente en utilisant divers outils d'IA.

Exécuter une campagne de prospection en équipe.

Retour d'expérience et feedback :

Analyse des performances des équipes.

Discussion sur les obstacles rencontrés et les solutions possibles.



DOLFI Formation

91 rue Saint Lazare 75009 PARIS – RCS : B438093791 – Siret : 438 093 791 00046

Tel : 01 42 78 13 83 – Fax : 01 40 15 00 53 – : formation@dolfi.fr

Retrouver toutes les informations sur nos stages : <https://www.dolfi.fr>



Accès spécifique
consulter notre page

<https://www.dolfi.fr/ressources>