

Optimiser les activités commerciales avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre comment mieux utiliser l'IA pour transformer les activités commerciales, en améliorant les techniques de négociation, l'élaboration de propositions commerciales et la stratégie de vente. Les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour analyser les comportements clients, personnaliser les offres et optimiser les processus commerciaux.

Durée :	Prérequis :	Public concerné :	Tarif H/jour :
2 jours (21h)	Aucun	Commerciaux, responsable commercial	Nous consulter

Contenu de la formation

Jour 1. Introduction à l'IA dans les activités commerciales et ses applications

Comprendre comment l'IA transforme les activités commerciales et explorer les outils IA adaptés à la négociation et à l'élaboration de propositions commerciales.

Matin (3h)

Introduction

- Accueil, présentation du formateur, de la démarche, des modalités de réalisation
- Présentation des participants et de leurs attentes
- Rappel des objectifs définis, validation par les participants
- Approche de l'outil et de méthodes de travail liées à son utilisation

Introduction à l'IA et son impact sur les activités commerciales

- Définition et types d'IA : Machine Learning, Natural Language Processing, Deep Learning, etc.
- L'IA dans les processus commerciaux : de la génération de leads à la conclusion des ventes.
- L'impact de l'IA sur les métiers commerciaux : automatisation, personnalisation, prise de décision basée sur les données.

Applications de l'IA dans les activités commerciales

- Utilisation de l'IA dans la prospection et la génération de leads : chatbots, scoring des prospects, analyse des données.
- Personnalisation des propositions commerciales grâce à l'IA : analyse des besoins des clients, recommandations de produits.
- Outils IA pour l'optimisation des négociations : prédition des comportements, recommandations stratégiques.

Optimiser les activités commerciales avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre comment mieux utiliser l'IA pour transformer les activités commerciales, en améliorant les techniques de négociation, l'élaboration de propositions commerciales et la stratégie de vente. Les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour analyser les comportements clients, personnaliser les offres et optimiser les processus commerciaux.

Durée :	Prérequis :	Public concerné :	Tarif H/jour :
2 jours (21h)	Aucun	Commerciaux, responsable commercial	Nous consulter

Après-midi (3h)

Outils d'IA pour l'analyse des comportements clients et la personnalisation de l'offre

- Utilisation d'outils de CRM basés sur l'IA (ex : Salesforce Einstein, HubSpot)
- Analyse prédictive et comportementale pour anticiper les besoins des clients (ex : Pega Systems, Zendesk)
- Utilisation des outils de pricing dynamique et de recommandations produits (ex : Dynamic Yield, Algolia)

Développement de propositions commerciales avec l'IA

- Utilisation de l'IA pour générer des propositions commerciales personnalisées (ex : Conga, QorusDocs)
- Intégration des outils de génération automatique de documents et propositions (CRM, ERP intégrés avec IA)
- Prise de décision basée sur des données : comment l'IA peut suggérer des approches pour une proposition commerciale gagnante.
- **Atelier Pratique** : Utilisation d'un outil IA pour élaborer une proposition commerciale personnalisée à partir des données clients.

Jour 2. Techniques de négociation soutenues par l'IA et application des outils

Approfondir l'utilisation des outils IA dans les techniques de négociation et l'élaboration de propositions commerciales en pratiquant des simulations et en affinant les stratégies.

Matin (3h)

Comment l'IA améliore les techniques de négociation

- Prédiction des comportements des clients : outils d'analyse comportementale et des émotions.
- Utilisation de l'IA pour l'analyse des signaux d'achat et des objections : outils de NLP pour analyser les échanges écrits ou oraux.
- Outils d'IA pour le coaching et la formation des commerciaux : simulations de négociation avec l'IA.

Optimiser les activités commerciales avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre comment mieux utiliser l'IA pour transformer les activités commerciales, en améliorant les techniques de négociation, l'élaboration de propositions commerciales et la stratégie de vente. Les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour analyser les comportements clients, personnaliser les offres et optimiser les processus commerciaux.

Durée :	Prérequis :	Public concerné :	Tarif H/jour :
2 jours (21h)	Aucun	Commerciaux, responsable commercial	Nous consulter

Simulation de négociation avec l'IA

- Scénarios de négociation adaptés aux contextes B2B et B2C.
- Utilisation d'outils IA pour analyser la dynamique de la négociation (ex : Negotiation AI, SalesLoft).
- Débriefing sur l'utilisation de l'IA pour influencer les décisions et optimiser les résultats des négociations.

Après-midi (3h)

Mise en pratique des négociations avec outils d'IA

- Atelier : Mise en situation de négociation avec l'utilisation de chatbots intelligents et assistants virtuels d'IA.
- Application de l'IA dans la gestion des objections et la réponse aux demandes complexes.
- Simulation d'un cycle de vente complet avec des outils d'IA pour automatiser et personnaliser chaque étape (de l'identification des besoins à la conclusion de la vente).

Elaboration d'une proposition commerciale optimisée grâce à l'IA

- Atelier pratique : les participants créent une proposition commerciale en utilisant des outils IA pour personnaliser l'offre, ajuster les prix et formuler des arguments convaincants.
- Intégration de la collecte de données et de l'analyse des comportements clients dans la proposition.
- **Q&R et résumé du jour** : Partage des expériences de négociation, retours d'expérience sur les outils utilisés et leurs résultats.

Jour 3. Intégration de l'IA dans la stratégie commerciale et sensibilisation aux enjeux éthiques

Intégrer l'IA dans une stratégie commerciale globale et aborder les enjeux éthiques de son utilisation.

Optimiser les activités commerciales avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre comment mieux utiliser l'IA pour transformer les activités commerciales, en améliorant les techniques de négociation, l'élaboration de propositions commerciales et la stratégie de vente. Les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour analyser les comportements clients, personnaliser les offres et optimiser les processus commerciaux.

Durée :	Prérequis :	Public concerné :	Tarif H/jour :
2 jours (21h)	Aucun	Commerciaux, responsable commercial	Nous consulter

Matin (3h)

Comment l'IA soutient la stratégie commerciale globale

- Utilisation de l'IA pour l'analyse de marché et la segmentation des clients.
- Personnalisation de l'expérience client tout au long du parcours d'achat grâce à des outils d'IA (ex : recommandations dynamiques, CRM intelligents).
- Utilisation de l'IA dans la gestion de la relation client à long terme : fidélisation, upselling et cross-selling.

Mesurer l'efficacité des stratégies commerciales avec l'IA

- Analyse des performances commerciales : tableau de bord avec IA (ex : Tableau, Power BI)
- Outils d'IA pour l'évaluation de la satisfaction client et la prédition des ventes futures.
- Étude de cas : comment une entreprise a utilisé l'IA pour améliorer sa stratégie commerciale.

Après-midi (3h)

Enjeux éthiques de l'utilisation de l'IA dans les processus commerciaux

- Respect de la vie privée des clients : gestion des données et conformité au RGPD.
- Biais algorithmiques : éviter les discriminations dans les propositions commerciales et la négociation.
- Transparence et responsabilité des algorithmes : garantir une prise de décision éthique et équitable.
- Impact sur l'emploi : l'IA comme outil de soutien ou de remplacement dans les fonctions commerciales.

Ethique dans l'utilisation des données clients

- Comment utiliser les données clients de manière responsable ?
- Les meilleures pratiques pour garantir la sécurité des données et la transparence dans leur utilisation.
- Discussion de groupe** : Élaboration d'une charte éthique pour l'utilisation de l'IA dans les processus commerciaux et réflexion sur les pratiques responsables.

Optimiser les activités commerciales avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre comment mieux utiliser l'IA pour transformer les activités commerciales, en améliorant les techniques de négociation, l'élaboration de propositions commerciales et la stratégie de vente. Les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour analyser les comportements clients, personnaliser les offres et optimiser les processus commerciaux.

Durée :

2 jours (21h)

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

Commerciaux, responsable commercial

Tarif H/jour :

Nous consulter

Clôture de la formation

- Récapitulatif
- Conseils, trucs et astuces
- Fiche d'évaluation, synthèse
- Récupération par les participants des fichiers travaillés et des exemples traités

Les méthodes et critères d'évaluation pédagogique

La constitution des groupes homogènes s'établira à partir d'un outil d'évaluation. L'évaluation permettra d'avoir un premier aperçu du niveau de l'apprenant, de ses connaissances et de ses attentes pour la formation appropriée.

Une approche pédagogique sera réalisée par le formateur avant le début de la formation, afin d'adapter le contenu du programme pour répondre aux attentes des apprenants.

Une attestation est fournie à l'apprenant à l'issue de la formation validant les connaissances acquises lors de la formation.

Les méthodes pédagogiques

Chaque thème du programme sera accompagné d'ateliers pratiques avec suivi et assistance personnalisée.

Les ateliers pourront être réadaptés en fonction des propres modèles des participants.

Le suivi et les moyens pédagogiques

Un support de formation sera transmis à chacun des participants, reprenant les principaux thèmes de la formation réalisé sous forme de captures d'écran et d'explications de texte.

Les apprenants repartent à l'issue de la formation avec les fichiers travaillés pendant la formation ainsi que les coordonnées du formateur, ce qui leur permettra d'échanger avec ce dernier et de lui poser toute question relative à la formation suivie sans limitation de durée.

Une feuille d'émargement est signée par les stagiaires (matin et après-midi) chaque jour de la formation, afin d'attester de leur présence.

Optimiser les activités commerciales avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, les participants seront capables de comprendre comment mieux utiliser l'IA pour transformer les activités commerciales, en améliorant les techniques de négociation, l'élaboration de propositions commerciales et la stratégie de vente. Les participants apprendront à utiliser des outils d'IA pour analyser les comportements clients, personnaliser les offres et optimiser les processus commerciaux.

Durée :

2 jours (21h)

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

Commerciaux, responsable commercial

Tarif H/jour :

Nous consulter

Les moyens techniques

Salle équipée avec un poste par personne, un tableau blanc, un paperboard, un accès wifi et un vidéo projecteur.