

# L'intelligence artificielle au service de la performance commerciale



1 jour - 7 heures

Code formation : ADHCML0859

adhara.fr

## Objectifs

Découvrir les usages de l'intelligence artificielle afin de gagner en efficacité dans la prospection et la conquête de nouveaux clients. Exploiter des outils d'IA afin de renforcer la personnalisation des démarches commerciales et améliorer la relation client. Utiliser les analyses et prédictions fournies par l'IA afin d'optimiser ses décisions commerciales et accroître ses résultats.

## Participants

Commerciaux, ingénieurs d'affaires, responsables de comptes et toute personne en charge du développement commercial.

## Prérequis

Une connaissance générale du cycle de vente permet la bonne compréhension des concepts enseignés.

## Programme

### Comprendre l'IA appliquée aux métiers commerciaux

Définitions et applications concrètes dans la vente  
Exemples d'entreprises commerciales utilisant l'IA pour développer leurs résultats  
Les apports concrets pour les forces de vente

### Améliorer la prospection avec l'IA

Cibler et qualifier plus rapidement les prospects  
Identifier les leads à fort potentiel grâce aux scores prédictifs  
Adapter les messages de prospection avec l'aide de l'IA générative

### Renforcer la relation client

Automatiser le suivi et la relance des contacts  
Personnaliser les échanges commerciaux en fonction des données clients  
Utiliser les assistants virtuels et chatbots comme leviers de satisfaction et de fidélisation

### Gagner en productivité individuelle

Réduire le temps consacré aux tâches administratives grâce à l'automatisation  
Générer des propositions commerciales ou argumentaires adaptés aux clients  
Organiser et prioriser son portefeuille d'opportunités avec l'appui de l'IA

### Piloter et améliorer sa performance commerciale

Suivre ses résultats avec des tableaux de bord intelligents  
Identifier les meilleures opportunités à court et moyen terme  
Anticiper les tendances et ajuster sa stratégie de vente grâce aux prédictions

### Mise en pratique

Exercices sur des outils d'IA générative pour créer un argumentaire ou un mail commercial  
Analyse guidée d'un portefeuille client avec l'appui de l'IA  
Simulation d'un cycle de vente optimisé par l'intelligence artificielle

## Remarques

# L'intelligence artificielle au service de la performance commerciale



1 jour - 7 heures

Code formation : ADHCML0859

adhara.fr

## Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en œuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

## Public Visé

Collaborateurs - Développer ses compétences, s'affirmer comme expert dans son domaine, sécuriser son parcours professionnel ; Entreprises ou organisations - Accélérer les évolutions de carrière des collaborateurs, augmenter l'efficacité et l'employabilité des équipes... ; Demandeur d'emploi - Développer son employabilité, favoriser sa transition professionnelle...

## Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assuré par nos services.

## Moyens techniques

Le suivi pédagogique, administratif et logistique est assuré et coordonné par nos services afin de garantir le bon déroulement de l'action de formation.

<br>Les stagiaires bénéficient d'un encadrement complet tout au long de la formation.

<br>Pour les formations réalisées en centre, les participants disposent d'un espace d'accueil, de salles configurées techniquement selon les besoins pédagogiques et d'un matériel dédié.

<br>Des ressources pédagogiques sont mis à disposition des participants pendant la formation. Une documentation pédagogique est remise à échéance de la formation au format papier ou numérique.

## Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. La feuille d'émergence signée par demi-journée ainsi que l'évaluation des acquis de fin de stage sont adressées avec la facture.