PROGRAMME DE FORMATION

IA pour les commerciaux

DURÉE : 2 jours | 14 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

Professionnels du commerce, du marketing et de la communication souhaitant intégrer l'IA dans leurs activités quotidiennes.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Identifier et qualifier des prospects avec des outils d'IA; Analyser les performances commerciales et prédire les ventes.

Personnaliser les approches commerciales et les propositions de valeur; Négocier et conclure avec l'appui de l'IA.

Automatiser la relance et le suivi des opportunités.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

Formation dispensée en présentiel ou à distance, sur demande, par un formateur expert dans ce domaine.

Pédagogie active et participative : apports théoriques, échanges, cas pratiques, quiz et mises en situation.

Ressources pédagogiques : paperboard, vidéoprojecteur ou écran TV, contenus multimédias et vidéos.

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires. Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

Formateur expert en intelligence artificielle, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle équipée d'un ordinateur par stagiaire avec connexion internet et accès aux outils étudiés, vidéoprojecteur et paperboard.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et prise en main à distance si besoin.

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

Supports pédagogiques

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Exercices et cas pratiques tirés de situations professionnelles.

Fiches mémo récapitulatives (méthodes et outils essentiels).

Accès aux ressources complémentaires après la formation (tutoriels, exercices d'entraînement).

Plateforme Modula

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Contenu pédagogique

01 - Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

02 - Prospection et qualification assistées par IA

- Identifier des cibles pertinentes à partir de critères métiers et de signaux faibles
- Enrichir les fichiers prospects avec des données externes (LinkedIn, bases B2B)
- Scorer les leads et prioriser les actions commerciales
- Automatiser la prise de rendez-vous et la qualification initiale

03 - Personnalisation des approches

- Analyser les besoins des prospects avec l'IA
- Rédiger des emails et des messages LinkedIn personnalisés et engageants
- Générer des propositions commerciales et des devis adaptés
- Préparer des argumentaires et des réponses aux objections

04 - Suivi et automatisation du pipeline

- Configurer des workflows de relance automatique (email, téléphone, réseaux sociaux)
- Mettre à jour le CRM avec des informations extraites automatiquement
- Prédire les taux de conversion et les risques de perte d'opportunités
- Optimiser le cycle de vente et réduire les délais de conclusion

05 - Analyse de performance et amélioration continue

- Suivre les KPI commerciaux (taux de transformation, panier moyen, durée de cycle)
- Analyser les succès et les échecs avec des outils d'IA
- Ajuster les stratégies et les messages en fonction des insights
- Former les équipes et diffuser les bonnes pratiques
- Valider les acquis et clôturer la formation
- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation