



INTRA : 2 500 € HT

SUR MESURE : nous contacter

Réf. #V009



PUBLIC CIBLE

- Commerciaux



DURÉE DE LA FORMATION

- 1 jour (7 heures)



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les fondements de l'intelligence artificielle et ses applications concrètes dans le secteur commercial.
- Maîtriser l'art d'automatiser l'identification des leads, réduire les tâches chronophages et personnaliser sa prospection.
- Intégrer l'IA dans votre stratégie commerciale pour stimuler ses ventes



PRÉREQUIS

- Maîtriser les outils informatiques de base (pack office, recherche en ligne...)

firstgroup
spark
CONSEIL & FORMATION

Programme

- **Les Fondations de l'IA**
 - Initiez-vous aux concepts clés de l'intelligence artificielle, repérez l'IA dans votre vie de tous les jours.
 - Comprenez les mécanismes de l'IA générative, avec un focus sur ChatGPT.
 - Explorez les atouts et les limites de l'IA dans la création et le contrôle de contenu pour la prospection.
 - Maîtriser le Prompting : Découvrez l'art d'écrire un prompt efficace.
- **Attirer de Nouveaux Prospects**
 - Libérez votre créativité pour séduire de nouveaux prospects
 - Créez un email de prospection sur mesure à partir d'un profil LinkedIn, rédigez un email de prospection personnalisé avec l'IA en seulement 1 minute
- **Booster sa Performance Commerciale grâce à l'IA**
 - Profilage Intelligent : Élaborez un profil détaillé de votre prospect avant le rendez-vous, concevez un persona de votre prospect avec l'aide de l'IA.
 - Détectez les faiblesses de vos concurrents à partir des avis clients et de leur page "À propos de nous", créez une fiche concurrentielle percutante.
 - Utilisez l'IA pour transformer votre modèle en une présentation captivante.
 - Produisez une présentation automatisée avec Gamma AI à partir de votre modèle d'offre.
 - Construisez un argumentaire pertinent pour votre prospect tout en anticipant ses objections, élaborez un argumentaire personnalisé et préparez des réponses aux objections.
 - Rédigez un email de compte-rendu ou de suivi de rendez-vous percutant.
- **Élaborer une Stratégie IA pour Propulser les Ventes**
 - Plongez dans vos données commerciales pour déceler des pistes d'amélioration grâce à l'IA.
 - Développez une stratégie IA de vente qui s'harmonise avec vos objectifs commerciaux.
 - Familiarisez-vous avec le cadre juridique et éthique de l'utilisation de l'IA.
 - Créez votre plan d'action pour booster les ventes sous forme de diagramme de Gantt avec Trello.



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Réf. #V009

- Exposés théoriques réalisés par notre formateur
- Apport d'expériences de notre formateur
- Travaux en sous-groupes et mise en situation.
- Echanges et retours d'expérience entre les participants.
- Exercices et ateliers d'application permettant aux stagiaires et au formateur d'évaluer les progrès individuels et collectifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION DE LA FORMATION

- Questionnaire d'auto-positionnement en amont de la formation
- Evaluations formatives tout au long de la formation (quiz, mise en situation...)
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation

PROFIL DE L'INTERVENANT

- Intervenant expert en efficacité commerciale et usage des IA

REFERENT HANDICAP

- Pour toute inscription de personnes en situation de handicap, il convient de nous prévenir de manière à étudier l'aménagement de la formation.
- Le référent handicap est Léa Ménager, 07 62 50 71 95 - lea.menager@firstgroup.fr

NIVEAU DE PERFORMANCE

- Nombre de stagiaires ayant suivi la formation en 2023 : NA
- Taux d'assiduité : NA
- Taux de satisfaction des stagiaires : NA

CONTACT

First Group spark, 63, avenue de Villiers 75017 Paris Mail : contact@firstgroup.fr

Lien direct accessible depuis le site internet de l'organisme de formation :

<https://www.firstgroup.fr>