Formation IA et Déploiement commercial – De la veille à la relation client

Intelligence artificielle **Commercial / Vente**

Référence de la formation : **Y023**
Villes : **Strasbourg**, **Mulhouse**

Apprenez à exploiter l'IA tout au long du cycle commercial : **veille sectorielle, ciblage, prospection, argumentaire et relation client.**

Grâce à des outils comme ChatGPT, Perplexity, et des assistants IA spécialisés, actualisez votre processus commercial grâce à l'IA .

En présentiel ou à distance

Accessible

Durée : **1 jour (7 heures)**
Tarif Inter : **890 € net**

Tarif intra sur demande

Mise à jour le 20 novembre 2025

Ce module métier vient compléter le parcours complet Maîtriser l'IA pour booster votre performance professionnelle !

Cette formation offre une vision claire des enjeux et opportunités de l'IA dans le développement commercial. Elle combine apports théoriques et ateliers pratiques pour permettre aux participants de manipuler des outils concrets comme ChatGPT ou des CRM intelligents. Chaque participant repart avec une feuille de route personnalisée pour intégrer l'IA dans sa stratégie. Des cas concrets facilitent la mise en application dans son propre contexte métier. L'approche équilibre efficacement innovation technologique et relation humaine.

Objectifs de la formation

- **Accélérer** la veille marché pour détecter tendances, surveiller vos concurrents et vos clients.
- **Construire** un argumentaire personnalisé, traiter les objections et conclure plus rapidement.
- **Prospecter** et préparer vos rendez-vous en construisant des jeu de rôle avec l'IA.
- **Optimiser** la relation client : suivi post-vente, upsell, fidélisation.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Commerciaux, business developers, dirigeants de TPE-PME, responsables relation client, etc.

Pré-requis

- Disposer d'un ordinateur portable
- Avoir suivi les modules 1 et 2 du parcours Maîtriser l'IA pour booster votre performance professionnelle !
- Apporter des documents de l'entreprise et des supports commerciaux.

Les points forts de la formation ?

- **Approche 100 % terrain** : cas vécus de déploiement IA dans des équipes commerciales de PME.
- **Ateliers orientés métier** : travail direct sur vos données d'entreprise et vos cas clients.

- Résultats immédiats : séquence de prospection complète et argumentaire IA-assisté livrés en fin de session.

Programme de la formation

1. Veille marché et détection d'opportunités

- Analyser des tendances, concurrents, retours clients.
  Synthétiser l'information et en extraire des angles commerciaux exploitables.

2. Argumentaire et traitement des objections

- Générer des pitchs personnalisés en fonction des personas et des secteurs.
- Simuler les objections fréquentes et construire des réponses convaincantes.

3. Prospection et préparation des rendez-vous

- Rédiger des séquences d'e-mails et messages sociaux à fort taux d'ouverture.
- Créer des scénarios de « role-play » avec l'IA pour s'entraîner avant un appel ou une visite.

4. Relation client et fidélisation

- Rédiger des messages de suivi post-vente et des offres d'upsell adaptées.
- Exploiter l'IA pour analyser les retours clients et identifier les leviers de ré-engagement.

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports méthodologiques, démonstrations live, exercices d'application sur vos données, retours d'expérience.

Organisation

En présentiel ou en distanciel

Évaluation des connaissances

Réalisations pratiques (Stratégies, script, objectionnaire, etc.) et validation par le formateur.

Validation de la formation

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Chiffres clés

93 %
de recommandation en 2024

90.5 %
de satisfaction en 2024

7266
nombre de stagiaires en 2024