

Intégrer l'IA dans vos processus de vente

Date et durée
Code formation : IA008FR Durée : 1 jour Nombre d'heures : 7 heures
Description
<p>Aujourd'hui, l'intelligence artificielle (IA) révolutionne le secteur de la vente en proposant aux entreprises une palette d'outils pour optimiser leurs processus, gagner en efficacité et améliorer la satisfaction de leurs clients.</p> <p>En effet, cette technologie peut comprendre les attentes des consommateurs en analysant d'importants volumes de données. Parmi les autres avantages majeurs de l'IA figure la possibilité d'automatiser des tâches répétitives telles que la gestion des prospects, la segmentation de la clientèle et l'analyse des ventes. Enfin, elle permet également d'améliorer la gestion des leads et les taux de conversion en identifiant les prospects les plus pertinents et en fournissant des recommandations personnalisées.</p> <p>Participer à cette formation d'une journée vous permettra de découvrir toutes ces fonctionnalités offertes par cette technologie. Celle-ci s'adresse à tout professionnel du commerce, en particulier à ceux qui souhaitent découvrir et intégrer à leurs activités les outils de l'IA générative.</p>
Objectifs
<p>À la fin de cette formation vous serez en mesure d'atteindre les objectifs de compétences suivants :</p> <ul style="list-style-type: none">• connaître les bases et les différentes fonctionnalités de l'IA pour le domaine de la vente ;• identifier et utiliser des outils d'IA afin d'optimiser ses processus de vente ;• élaborer des stratégies efficaces pour intégrer l'IA dans vos pratiques commerciales ;• connaître les impacts et les enjeux éthiques de l'IA ;• planifier et gérer une transformation digitale avec l'IA.
Points forts
Un formateur expert en intelligence artificielle ; des cours orientés vers la pratique et des séances d'échanges sur l'utilisation de l'IA dans le domaine de la vente.
Modalités d'évaluation
Travaux Pratiques
Pré-requis
<i>Suivre cette formation ne nécessite pas de compétences ou d'expériences professionnelles particulières.</i>
Public
Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- tous professionnels de la vente qui souhaitent intégrer les technologies d'IA générative dans leurs activités, tels que les commerciaux, les responsables des ventes, les chefs des ventes, etc.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Responsable Commercial / Marketing
Ingénieur Technico-Commercial

Programme

Matinée : compréhension et application de l'IA

1. Comprendre les bases de l'IA pour la vente

- Les concepts clés de l'intelligence artificielle (IA).
- L'utilisation de l'IA pour la gestion de la relation client CRM, les recommandations personnalisées et l'analyse prédictive des ventes.

2. Analyser des données commerciales

- Les sources de données et leur exploitation en interne comme en externe.
- La sélection des données qualitatives et les questions juridiques (RGPD).

3. Utiliser des outils d'IA générative

- Présentation de ChatGPT pour rédiger des propositions commerciales et des scripts de vente.

Travaux pratiques :

- rédiger des propositions de vente personnalisées avec ChatGPT.

Après-midi : utilisation avancée de l'IA

4. Prospecter et fidéliser

- L'optimisation de la prospection avec l'analyse des leads et la génération automatique de listing client.
- La mise en place de stratégies de fidélisation des clients.

5. Automatiser et améliorer les processus de vente

- L'automatisation des activités de suivi des ventes et de gestion des leads.
- Exemples d'automatisation : réponses automatiques aux e-mails et suivi des opportunités.

6. Comprendre l'éthique et l'avenir de l'IA

- Discussion sur les questions d'éthique : équité, intégrité et transparence.
- Discussion sur l'avenir du commerce avec l'intelligence artificielle.

7. Mettre en place un plan d'action

- Elaborer un plan d'action succinct destiné à mettre en pratique l'IA dans son environnement professionnel.
- Discussion sur les possibilités d'intégration de l'intelligence artificielle dans les pratiques commerciales et des outils les plus pertinents.

- Études de cas et témoignages d'entreprises ayant intégré l'IA dans leurs processus commerciaux.

La marque ChatGPT est la propriété de l'entreprise [OpenAI](#).