Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : IA pour la vente : augmenter son efficacité commerciale

L'intelligence artificielle peut accélérer de nombreuses étapes du cycle de vente : recherche et qualification des prospects, personnalisation des messages, préparation des rendez-vous, traitement des objections, rédaction des propositions commerciales ou encore suivi des relances.

Cette formation permet d'intégrer l'IA dans son activité commerciale de manière structurée, sans perdre la dimension humaine de la relation client. Les participants apprennent à mieux préparer leurs actions, personnaliser leurs approches et gagner en efficacité tout au long du cycle de vente.

À travers des démonstrations et des ateliers appliqués à leurs propres prospects, rendez-vous et propositions commerciales, ils construisent des usages directement transposables à leur activité.

Durée : 7.00 heures ou 1.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Commerciaux
- Business developers
- Indépendants
- Dirigeants de TPE/PME impliquée dans les ventes.
- Consultants en charge de leur propre développement commercial

Prérequis

- Avoir suivi une formation d'acculturation à l'IA ou de Prompt Engineering ou avoir une pratique régulière des outils d'IA générative.
- Exercer une activité commerciale ou de développement business.
- Venir avec des cas concrets.
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Rechercher, qualifier et prioriser ses prospects avec l'IA
- Rédiger des messages de prospection personnalisés et percutants
- Préparer plus efficacement ses rendez-vous commerciaux

- Anticiper les objections courantes et structurer ses réponses
- Rédiger des propositions commerciales personnalisées
- Construire des séquences de suivi et de relance
- Intégrer l'IA dans son CRM pour automatiser les tâches administratives

Contenu de la formation

- Identifier les apports de l'IA dans le cycle de vente
  - Comprendre où l'IA peut apporter de la valeur dans les différentes étapes du cycle commercial.
  - Identifier les tâches chronophages pouvant être assistées.
  - Distinguer les usages pouvant être automatisés de ceux nécessitant une intervention humaine.
  - Repérer les gains possibles en préparation, personnalisation et suivi.
- Rechercher et qualifier ses prospects avec l'IA
  - Utiliser l'IA pour enrichir la recherche de prospects.
  - Exploiter LinkedIn Sales Navigator pour identifier des profils pertinents.
  - Structurer les informations utiles à la qualification.
  - Prioriser les prospects selon leur potentiel.
  - Démonstration et atelier : recherche et qualification de prospects.
- Personnaliser ses messages de prospection
  - Adapter ses messages au profil et au contexte du prospect.
  - Utiliser l'IA pour générer différentes approches.
  - Éviter les formulations génériques.
  - Ajuster le ton, la structure et l'argumentaire.
  - Démonstration et exercice : création de messages de prospection personnalisés.
- Préparer ses rendez-vous commerciaux avec l'IA
  - Rassembler rapidement les informations utiles sur un prospect ou une entreprise.
  - Structurer les enjeux, hypothèses et points à approfondir.
  - Préparer les questions à poser.
  - Formaliser les éléments utiles à la conduite de l'entretien.
  - Démonstration et atelier : préparation d'un rendez-vous commercial.
- Anticiper et traiter les objections
  - Identifier les objections probables selon le contexte.
  - Utiliser l'IA pour préparer plusieurs réponses possibles.
  - Adapter les arguments selon le profil du prospect.
  - Améliorer ses réponses à partir des échanges et retours obtenus.
  - Atelier individuel : préparation des réponses aux objections rencontrées dans son activité.
- Rédiger ses propositions commerciales avec l'IA
  - Structurer une proposition commerciale.
  - Adapter le contenu aux enjeux et attentes du prospect.
  - Personnaliser les arguments et bénéfices mis en avant.
  - Améliorer la clarté et la qualité du document.
  - Démonstration et atelier : rédaction d'une proposition commerciale personnalisée.
- Construire ses séquences de suivi et de relance
  - Définir les étapes d'une séquence de suivi.
  - Rédiger des messages adaptés à chaque étape.
  - Personnaliser les relances en fonction du contexte.
  - Ajuster son approche à partir des réactions obtenues.

    - Démonstration et exercice : création d'une séquence de suivi et de relance.
- Analyser un refus et ajuster son approche
    - Analyser les raisons possibles d'un refus.
    - Identifier les éléments de l'approche commerciale à faire évoluer.
    - Utiliser l'IA pour explorer de nouvelles formulations ou arguments.
    - Préparer une nouvelle approche lorsque cela est pertinent.
    - Atelier individuel : analyse d'un refus commercial et ajustement de l'approche.
- Intégrer l'IA dans son CRM
    - Comprendre comment l'IA peut faciliter le suivi commercial.
    - Découvrir les usages possibles dans HubSpot, Notion CRM ou un autre CRM utilisé par le participant.
    - Structurer les informations issues des échanges commerciaux.
    - Réduire certaines tâches administratives liées au suivi.
    - Démonstration : intégration de l'IA dans HubSpot, Notion CRM ou un autre CRM utilisé par le participant.
- Construire une proposition commerciale complète
    - Mobiliser les méthodes étudiées au cours de la formation.
    - Structurer une proposition à partir d'un cas réel.
    - Personnaliser les messages, arguments et contenus.
    - Présenter le résultat avec recueil du feedback du formateur.
    - Atelier final : réalisation d'une proposition commerciale complète.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Consultant et formateur en intelligence artificielle, Loïc Coudret accompagne les professionnels dans l'intégration de l'IA à leurs méthodes de travail et à leurs processus commerciaux. Dans cette formation, il aide les participants à exploiter l'IA pour mieux rechercher et qualifier leurs prospects, personnaliser leurs messages, préparer leurs rendez-vous, structurer leurs propositions et renforcer le suivi commercial. Sa pédagogie privilégie les démonstrations et les ateliers appliqués aux prospects, propositions et situations réelles apportés par les participants.

Moyens pédagogiques et techniques
- Démonstrations live sur des cas de vente réels avec Claude
- Ateliers pratiques sur les prospects et propositions réels des participants
- Bibliothèque de prompts commerciaux par étape du cycle de vente
- Templates de messages de prospection, propositions et séquences de relance
- Guide d'intégration IA dans HubSpot et Notion CRM (ou autre CRM sur demande)
- Support de formation remis à chaque participant
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : nous transmettons à chaque participant un questionnaire de préparation permettant d'identifier ses besoins, son niveau et ses attentes afin d'adapter au mieux la formation.
- Évaluation continue au travers des exercices, démonstrations et ateliers pratiques.

- Évaluation des productions commerciales réalisées : qualification de prospects, personnalisation des messages, préparation des rendez-vous et séquences de relance.
- Évaluation de la proposition commerciale réalisée : adéquation au contexte du prospect, personnalisation, structure et qualité de l'argumentaire.
- Validation de la proposition commerciale complète réalisée en fin de formation, avec restitution et feedback du formateur.
- Validation des acquis par un quiz final.
- Feuilles de présence.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.
- À l'issue de la formation : nous adressons aux participants un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-évaluation afin de mesurer leur satisfaction et l'évolution de leurs compétences par rapport au positionnement initial. Un questionnaire d'évaluation est également adressé au formateur.
- 15 jours après la formation : nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- 1 mois après la formation : nous adressons un questionnaire d'évaluation au commanditaire / manager.
- 3 mois après la formation : nous transmettons au participant un questionnaire d'évaluation à froid afin de mesurer l'impact de la formation sur son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 1400.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI