



FORMATION PROFESSIONNELLE

Intégrer l'IA dans le cycle de vente complexe

Une formation innovante de 2 jours pour maîtriser les outils d'intelligence artificielle et transformer votre approche commerciale. Découvrez comment l'IA peut devenir votre meilleur allié dans chaque étape du cycle de vente, de la prospection au closing.

 2 JOURS - 14H

1 500€ HT

Programme de formation : Maîtriser l'IA à chaque étape

Cette formation complète vous accompagne dans l'intégration de l'intelligence artificielle tout au long du cycle de vente. Découvrez des outils concrets et des méthodes éprouvées pour optimiser votre performance commerciale.

01

L'IA appliquée à la prospection intelligente

Découvrez les IA génératives (ChatGPT, Gemini, Copilot) et les outils d'analyse de données. Générez automatiquement des listes de prospection et enrichissez votre CRM. Atelier pratique : créez une fiche prospect complète avec l'IA.

02

Découvrir, qualifier et scorer les besoins

Générez des guides d'entretien et scénarios via prompt engineering. Utilisez l'IA pour analyser emails et compte-rendus de RDV. Exploitez les outils de scoring automatique comme Hubspot et Salesforce AI.

03

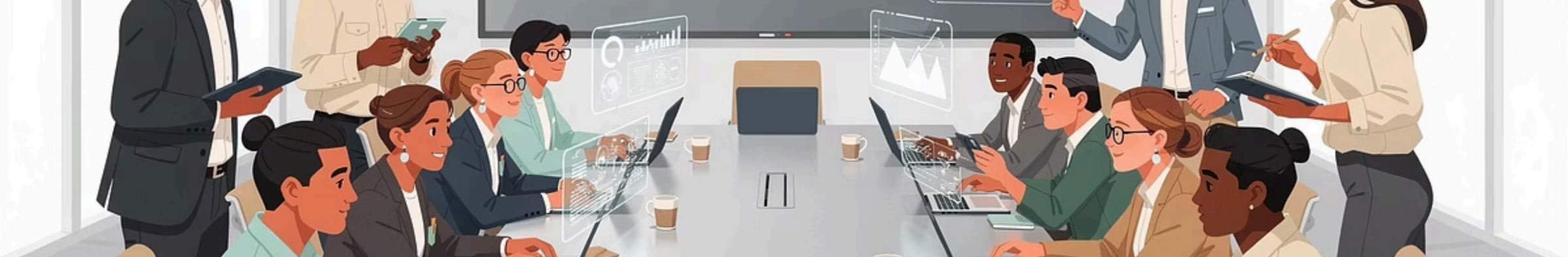
Préparation et négociation en vente complexe

Générez une analyse SWOT client et des scripts de réponses aux objections. Entraînez-vous avec des outils de coaching IA et simulateurs interactifs. Atelier : préparez une négociation réelle avec votre assistant IA.

04

Propositions commerciales et closing

Créez des propositions sur-mesure et automatisez vos relances multi-canal. Analysez les réponses clients pour détecter les signaux d'achat. Atelier : préparez et challengez une offre assistée par IA.



Informations pratiques et modalités d'accès

Profils des apprenants

- Demandeurs d'emploi en reconversion professionnelle
- Anciens chargés d'affaires techniques
- Créateurs ou repreneurs d'entreprise
- Auto-entrepreneurs dans tous les secteurs

Modalités d'inscription

1. Pré-inscription via formulaire de contact
2. Entretien préalable
3. Signature de la convention de formation

Méthodes pédagogiques

- Formation en visioconférence
- Partage d'expériences et cas pratiques
- Mises en situation et jeux de rôles
- Quiz interactifs
- Supports PDF sur extranet

Évaluation

Feuilles de présence, questions orales ou écrites (QCM), exercices de mise en situation, et évaluation des acquis en fin de formation.

📄 **Accessibilité :** Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à prévoir avec le référent handicap, Monsieur SIDIBE Oumar – sidibe@format-it.com