CAMPUS BBT
2 impasse MICHEL LABROUSSE
31100 TOULOUSE
Email : direction@campusbbt.com
Tel : +33534605169

Prospecter, vendre et fidéliser grâce à l'intelligence artificielle

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Commerciaux, business developers, responsables de compte et chargés de clientèle désireux de gagner en productivité et en impact dans leurs fonctions quotidiennes.

Prérequis

- Aucun. Il est recommandé de disposer d'un compte sur une IA générative de texte.

Accessibilité et délais d'accès

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite

3 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction

Objectifs pédagogiques

- A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable d'intégrer l'IA dans ses pratiques de prospection, dans le suivi et la veille afin de conquérir et fidéliser ses clients.
- Identifier les apports de l'intelligence artificielle dans l'optimisation des pratiques commerciales et comprendre ses enjeux stratégiques.
- Intégrer les outils d'IA générative dans ses processus commerciaux afin d'accélérer et d'optimiser chaque étape du cycle de vente.
- Concevoir des approches intégrant l'IA dans la fidélisation client et dans l'optimisation de l'expérience tout au long du parcours client.
- Améliorer la qualité et l'impact des prises de contact, des relances par email et des propositions commerciales grâce à l'utilisation pertinente de l'IA.
- Utiliser l'intelligence artificielle pour analyser les données commerciales et appuyer ses décisions sur des insights fiables et pertinents.

Contenu de la formation

- Découvrir les principaux usages de l'IA pour les commerciaux
  - Identifier les cas d'usage actuels de l'IA dans la fonction commerciale à forte valeur : prospection, qualification, relance, reporting.
  - Évaluer les gains de temps et d'efficacité pour les commerciaux.
  - Repérer les limites et risques (biais, hallucinations, dépendance).
  - Mise en pratique : Autodiagnostic des usages.
- Prendre en main les principales intelligences artificielles génératives
  - Cartographier les principaux modèles d'IA générative (ChatGPT, Gemini, Copilot, Jasper…).
  - Comparer les usages et fonctionnalités selon ses besoins commerciaux.
  - Produire ses premiers contenus commerciaux avec l'IA.
  - Structurer sa rédaction de prompt : contexte, objectif, format attendu.
- Maîtriser la rédaction de prompts pour les besoins commerciaux
  - Améliorer et affiner les réponses générées.
  - Créer des prompts réutilisables.
  - Atelier : Générer un contenu textuel : email, message LinkedIn et script d'appel…
  - Enrichir et segmenter ses fichiers prospects.
- Automatiser la prospection et personnaliser ses argumentaires avec l'IA
  - Générer des séquences de prospection personnalisées (script, mails, relance…).

CAMPUS BBT
2 impasse MICHEL LABROUSSE
31100 TOULOUSE
Email : direction@campusbbt.com
Tel : +33534605169

- Automatiser les tâches répétitives (relances, suivi, CRM).
- Atelier : Création d'une séquence de prospection assistée par IA.
- Adapter son discours aux cibles et contextes ; générer des argumentaires différenciants ; améliorer ses messages commerciaux existants ; Atelier : Création d'un argumentaire personnalisé.

- Créer un assistant IA personnalisé et sécuriser ses usages
  - Définir ses besoins et scénarisation de ses usages récurrents.
  - Atelier : Construction d'un assistant IA personnalisé.
  - Identifier les risques et point de vigilance : biais, hallucinations, RGPD, sécurité, éthique.
  - Mettre en place des bonnes pratiques pour une utilisation responsable et efficace de l'IA ; garder le contrôle humain dans la décision commerciale.
- Définir son plan d'action pour intégrer l'IA dans son activité commerciale
  - Identifier 3 cas d'usage à déployer immédiatement.
  - Prioriser les actions à fort impact.
  - Atelier : Élaboration d'un plan d'action personnalisé.
  - Sécuriser et fiabiliser l'usage de l'intelligence artificielle.

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Ressources pédagogiques et techniques

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- En fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Prix : 1490.00 euros HT.