Programme de Formation

Formation IA à destination des commerciaux

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

- Commerciaux, chargés d'affaires, responsables des ventes

Objectifs pédagogiques

- Découvrir le potentiel de l'IA générative pour les commerciaux
- Maîtriser l'utilisation d'outils comme ChatGPT pour la rédaction, la prospection, la qualification...
- Appréhender les enjeux juridiques et éthiques liés à l'utilisation de données clients

Description

Introduction à l'IA générative (1h)

- Présentation de la formation IA pour les commerciaux, tour de table
- Fonctionnement et cas d'usage
- Focus sur les modèles de langage comme ChatGPT
- Opportunités pour les commerciaux

Démonstrations et ateliers pratiques (2h)

- Prise en main de ChatGPT
- Rédaction d'emails, propositions commerciales
- Génération de contenus marketing
- Réponses aux objections clients

Cas pratiques (45min)

- Exercices orientés prospection
- Utilisation de ChatGPT pour qualifier les leads

Automatisation des tâches avec l'IA (1h15)

- Workflow de la relation client
- Scripts d'automatisation
- Configuration de ChatGPT

Sécurité et éthique (45min)

1. Gestion des données clients
2. Cadre juridique et réglementaire

Évaluation finale (1h15)

- Scénarios commerciaux à traiter avec ChatGPT
- Restitution devant les autres participants

Conclusion et prospectives à l'issue de la formation IA pour les commerciaux (30min)

- Retours et échanges
- Ressources complémentaires

Prérequis

- Maîtrise des outils bureautiques. Pas de connaissances techniques requises.

Modalités pédagogiques

- Tour de table pour validation des attentes spécifiques, des objectifs, du programme…
- Le formateur alterne entre méthode démonstrative, interrogative et mise en œuvre par des travaux pratiques
- Ordinateurs avec environnement logiciel spécifique, connexion internet

Moyens et supports pédagogiques

- Remise d'un guide de bonnes pratiques

Modalités d'évaluation et de suivi

- Évaluation par une mise en situation sur des scénarios commerciaux réels
- Une évaluation qualitative de la formation sera complétée par le stagiaire