

# YEEHAW !!

FORMATION  
IA POUR LA VENDE

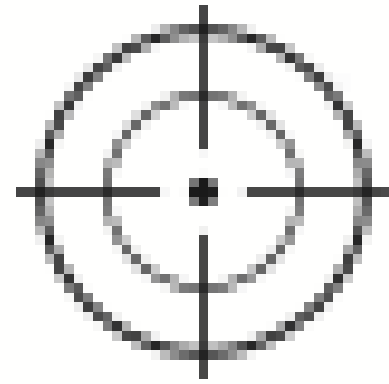
## SOYEZ PROMPT.E A PROMPTER

Que l'on soit pour ou contre l'Intelligence Artificielle, une chose est certaine : elle transforme déjà les métiers commerciaux.

Prospection, préparation des rendez-vous, rédaction d'e-mails, traitement des objections, relances clients... Les commerciaux qui maîtrisent ces outils gagnent un temps considérable et renforcent l'efficacité de leurs actions. L'enjeu n'est plus de savoir si l'IA va s'imposer dans les équipes commerciales, mais de comprendre comment l'utiliser intelligemment pour rester performant et compétitif.

Cette formation vous fait découvrir concrètement comment des outils comme ChatGPT, Claude ou Copilot peuvent devenir de véritables assistants commerciaux. À travers des cas pratiques et des mises en situation, vous apprendrez à préparer plus rapidement vos rendez-vous, personnaliser vos échanges, construire des argumentaires percutants et automatiser certaines tâches chronophages.

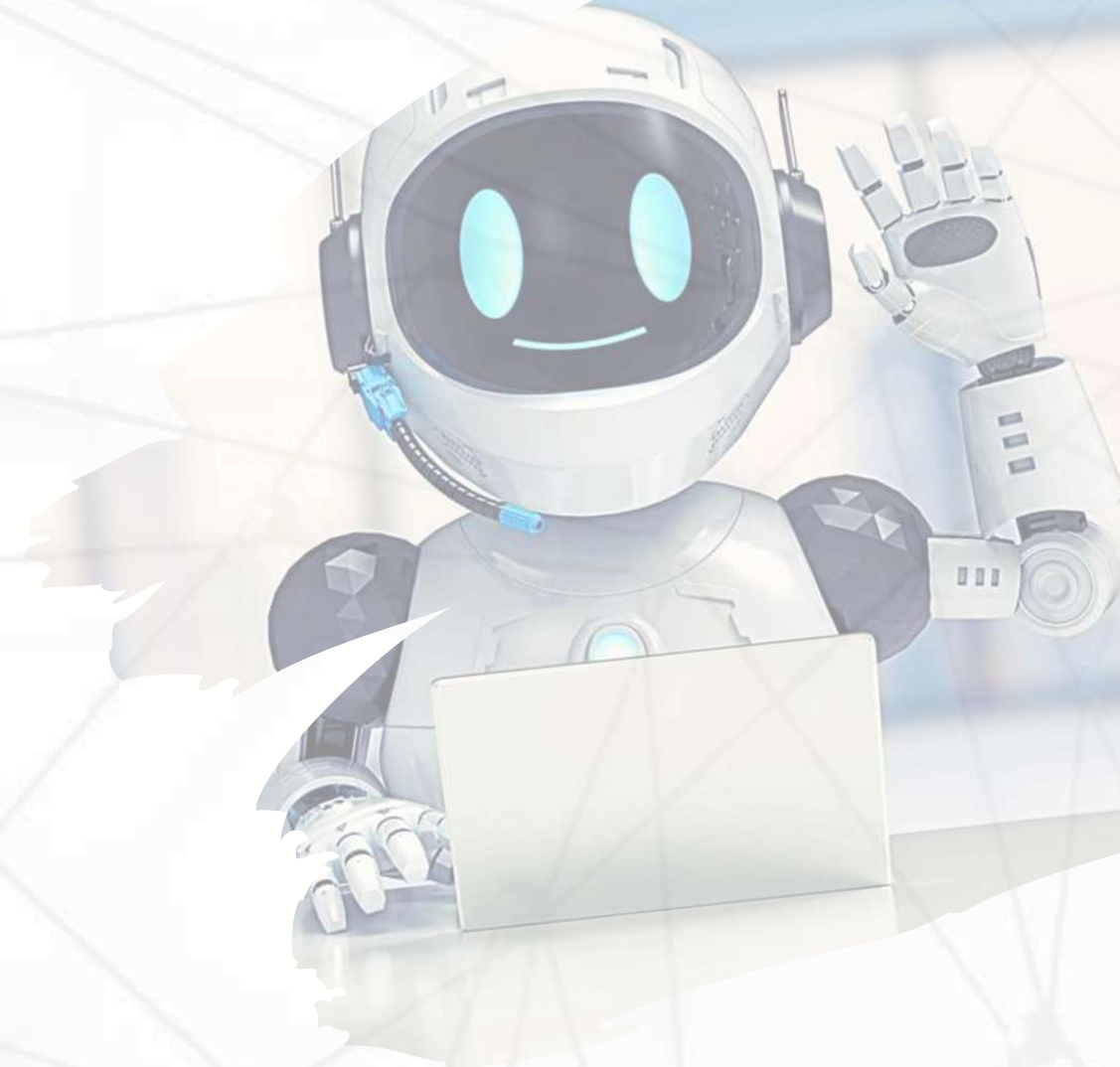
Siret 81049165400010-Code NMF : 7022Z



## OBJECTIFS



- #Comprendre les opportunités et les limites de l'IA dans la vente**
- #Utiliser efficacement les outils d'IA générative**
- #Rédiger des prompts performants**
- #Exploiter l'IA pour prospecter, convaincre et fidéliser**
- #Gagner du temps dans leurs tâches commerciales quotidiennes**



09 53 84 98 78

info@replik.fr repliks.fr



# PROGRAMME



DURÉE:  
1 JOUR  
DÉLAI DE RÉALISATION 14 JOURS



PUBLIC:  
TOUS



GROUPE:  
DE 6 À 10 PARTICIPANTS



PRÉREQUIS:  
AVOIR UN ORDINATEUR



INTERVENANT:  
FORMATEUR IA & VENTE



OUTIL VISIO, OUTIL  
COLLABORATIF, IA, LIVRET



MODALITÉ ÉVALUATION:  
NOTE FINALE PAR TEST D'ÉVALUATION



BUDGET:  
Intra sur demande

## ACTE 1 – Comprendre l'IA et ses usages commerciaux

### Objectif : Comprendre les usages utiles et concrets de l'IA

- Découvrir les principaux outils d'IA générative.
- Identifier les avantages, limites et coûts d'utilisation.
- Comprendre les usages de l'IA dans la vente et la relation client.
- Appliquer les bonnes pratiques et les règles du RGPD.

### Méthode : échanges guidés et démonstrations

## ACTE 2 – Construire des prompts efficaces

### Objectif : Obtenir des réponses pertinentes et exploitables

- Comprendre les principes d'un prompt efficace.
- Structurer une demande claire et précise.
- Fournir un contexte adapté à l'objectif recherché.
- Améliorer les résultats grâce à l'itération.

### Méthode : exercices pratiques et entraînements guidés

## ACTE 3 – Utiliser l'IA pour renforcer son efficacité commerciale

### Objectif : Structurer des réponses plus efficaces

- Préparer un rendez-vous commercial avec l'IA.
- Construire un argumentaire personnalisé.
- Traiter les objections des prospects et clients.
- Adapter son discours selon les profils rencontrés.

### Méthode : mises en situation

## ACTE 4 – Intégrer l'IA dans son activité quotidienne

### Objectif : Gagner du temps et améliorer son efficacité

- Utiliser l'IA pour prospecter efficacement.
- Rédiger des e-mails, SMS et messages LinkedIn.
- Concevoir un pitch commercial impactant.
- Produire des comptes-rendus et des synthèses de rendez-vous.

### Méthode : ateliers pratiques et exercices individuels