

Objectifs

- Comprendre les apports de l'IA dans le développement commercial.
- Analyser les besoins d'un client et construire une proposition de valeur pertinente.
- Utiliser l'IA pour préparer vos rendez-vous, argumenter et personnaliser vos offres.
- Rédiger des prompts performants pour accélérer vos activités commerciales.
- Produire rapidement des supports de ventes, des argumentaires et des relances.
- Intégrer l'IA dans votre démarche commerciale de manière éthique et efficace.

Les participants repartent avec :

- une bibliothèque de prompts commerciaux ;
- des modèles de propositions et d'emails prêts à l'emploi ;
- un argumentaire commercial personnalisé ;
- un kit opérationnel pour intégrer l'IA dans sa démarche commerciale.

Prérequis : Cette formation ne nécessite aucun prérequis technique avancé.

Public concerné :

Conseillers commercial, chargés de développement commercial, responsables de clientèle ou collaborateurs amenés à présenter, argumenter et vendre des projets autour d'un produit ou d'un service auprès d'entreprises, de responsables RH, de managers ou de dirigeants.

THEMES TRAITES

Module 1 : Découvrir l'IA au service de la performance commerciale (45 min)

- Comprendre les possibilités offertes par l'IA.
- Les différentes IA utiles aux commerciaux.
- Identifier les tâches pouvant être accélérées.
- Les bonnes pratiques d'utilisation.

Atelier :

Premier prompt commercial.

Module 2 : Analyser les besoins clients avec l'IA (1h15)

Ateliers :

- reformuler une demande client
- identifier les besoins explicites et implicites
- construire une proposition de valeur
- adapter son discours selon son interlocuteur
- préparer efficacement un rendez-vous commercial

Module 3 : Construire une offre commerciale percutante (1h30)

Ateliers :

- créer un argumentaire commercial
- valoriser les bénéfices plutôt que les caractéristiques
- rédiger une proposition commerciale
- construire un devis ou une offre personnalisée
- préparer un pitch commercial

Module 4 : Produire rapidement tous ses supports commerciaux (1h15)

Ateliers :

- créer des présentations commerciales
- rédiger des emails de prospection et de relance
- produire des fiches produits ou services
- générer des FAQ commerciales
- créer des scripts d'appels ou de rendez-vous

Module 5 : Concevoir des prompts efficaces pour vendre plus efficacement (45 min)

Ateliers :

- créer des présentations commerciales
- rédiger des emails de prospection et de relance
- produire des fiches produits ou services
- générer des FAQ commerciales
- créer des scripts d'appels ou de rendez-vous

Module 6 : Atelier fil rouge : construire son kit commercial augmenté par l'IA (1h30)

Chaque participant travaille sur son propre produit ou service. Il construit :

- son argumentaire commercial ;
- sa proposition commerciale ;
- ses modèles d'emails ;
- ses supports de présentation ;
- sa bibliothèque de prompts.

Présentation des réalisations et échanges de bonnes pratiques.

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant les aspects théoriques, les astuces et les points clés.

Les techniques d'animation seront actives et se baseront sur des cas concrets apportés par le formateur et/ou les participants. Elles alterneront les apports de connaissances, des exemples réels (situations rencontrées par les participants ou le formateur). Les participants travailleront sur des études de cas pratiques et des mises en situation.

En Distanciel :

Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel Teams. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.

Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

En Live :

Formation se déroulant dans nos locaux en présentiel, sur un écran Multifonctions de communications (MFC). Cette modalité est proposée afin de garder les bénéfices de la formation présentielle, tout en ayant un formateur à distance. Cela offre la possibilité également d'intégrer des participants à distance dans une formation en présentiel. La borne interactive permet un affichage dynamique et une meilleure fluidité et cohérence dans les échanges. C'est un outil complet qui permet au formateur d'offrir une formation présentielle enrichie d'interactivités digitales.

Blended :

Le Blended propose un approfondissement des objectifs de stage, d'une durée variable de 3 à 5 heures, selon la formation choisie. Il est accessible durant 30 jours. Des vidéos de mise en situation, de mise en pratique assurent la pérennité de ces acquis dans votre quotidien professionnel.

La formation en ligne est dispensée à travers une plateforme e-Learning, un espace numérique de travail et de suivi. Une équipe digitale assure le suivi des participants tout au long de la formation.

Un espace d'échange via le forum permet aux participants de garder le lien avec leur groupe et leur formateur.

Evaluations

Un questionnaire de préformation est transmis aux participants avant le démarrage de la formation. Il permet au formateur d'évaluer les besoins des participants et peut ainsi calibrer au mieux son intervention.

Des évaluations formatives jalonnent le parcours afin de mettre en évidence les points forts des apprenants et leurs axes d'amélioration. Ces évaluations permettent aux formateurs d'identifier les problématiques et d'affiner leurs approches pédagogiques. Une évaluation de satisfaction à « chaud » évalue les différents axes « qualité » de la formation, puis une à « froid » 2 mois après la fin du parcours pour prendre en considération le retour d'expérience, l'adaptation au poste de travail, l'évolution et les besoins des participants.

Toutes nos évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Celle-ci centralise les retours et nous permet une analyse opérationnelle des résultats et de nos axes d'amélioration à mettre en place. La qualité et la pertinence de nos formations reste notre priorité.

Intervenant : Chargé de projet digital. Formateur de modules digitaux à distance. Diplômé d'un bachelor « Chef de projet digital ».

Modalités et délai d'accès :

Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02

Aucun délai n'est requis.

Présenter et vendre efficacement ses produits et services grâce à l'IA

Durée : 7h, soit 1 jour

Lieu et date(s) actualisé(s) : cf site web : www.sesame-formation.re

Coût HT : Nous consulter

Accessibilité : Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins. Pour toute demande, nous vous invitons à contacter notre référent Handicap

Programme mis à jour en juillet 2026.