

PROGRAMME DE FORMATION

L'Intelligence Artificielle pour la vente de 0 à Expert

L'Intelligence Artificielle pour la vente de 0 à Expert



Formation
en présentiel et/ou
distanciel

**Accessible dans toute
la France**

Durée : **35h**

Dates : **selon dispo**

Prix net de taxe* **1 750 €**

**TVA non applicable, art. 293 B du CGI*

PUBLIC

Toute personne avec une première expérience de vente qui désire optimiser ses compétences avec les outils les plus avancés de l'Intelligence Artificielle

Minimum : 1 pers / Maximum : 10 pers

PRÉREQUIS

Utilisation fluide des outils bureautiques

TYPE

Actions de formation

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Inscription par téléphone

Selon disponibilités et dates

- Via un financement Pôle Emploi :
Délai d'instruction de 6 semaines.
- Via un financement Entreprise :
Délai d'instruction de 30 jours.
- Via un financement sur fonds propres :
accessible de suite.

OBJECTIFS ET COMPETENCES DEVELOPPÉES

Acquérir la méthodologie permettant de :

- ✓ Comprendre l'impact de l'IA
- ✓ Les outils de l'IA et comment bien les utiliser
- ✓ Redéfinir vos cibles et votre proposition de valeur
- ✓ Les cadres modèles du messages : AIDA, CQRT, STAR, etc
- ✓ Récupérer des fichiers de prospection
- ✓ La prospection par é-mail
- ✓ Prospection sur LinkedIn avec l'IA
- ✓ L'automatisation des tâches avec l'IA

LES PLUS

- ✓ L'actualisation des méthodes pour 2024+
- ✓ Des pratiques pour se démarquer commercialement

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

- ✓ Recueil des attentes lors de la convocation.
- ✓ Feuilles de présence.
- ✓ Formulaire d'évaluation de la formation à chaud/ froid.
- ✓ Attestation de fin de formation remise au stagiaire.

MOYENS PÉDAGOGIQUES/MÉTHODES MOBILISÉES :

- ✓ Alternances de cours théoriques et d'exercices pratiques,
- ✓ Supports de cours et support d'exercices,

ACCESSIBILITÉ HANDICAP :

- ✓ Toutes les formations dispensées sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
- ✓ Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.
- ✓ Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

PROGRAMME

L'Intelligence Artificielle pour la vente de 0 à Expert

CONTENU PÉDAGOGIQUE

J	1/2 J	Description	Heures	
Semaine 1	J1	1. Qu'est ce qu'est l'Intelligence Artificielle et comment l'utiliser		
		Présentation du formateur et des élèves	1	
		Les grands principes de l'IA	1	
		Les outils comme Chat GPT, Dall-E, Copilot, Gemini.	1	
		Travaux pratiques : Recherche des outils IA pour des travaux spécifiques	1	
	J2	1. Comment bien utiliser l'IA : les prompts		
		Les prompts et comment les utiliser	1	
		La structure des prompts : contexte, rôles, cadre, méthode	1	
		Travaux pratiques : génération des séquences des prompts pour des résultats spécifiques	1	
	J3	3. Utilisation avancé de l'IA		
		Création de fichiers de contexte et GPT personnalisées	2	
		Outils de reformulation et élimination des traces IA	1	
		Travaux pratiques : création des fichiers de contexte	1	
	J4	4. Redéfinir vos cibles : personas		
		Étapes pour définir et segmenter vos cibles	1	
Structuration des données de vos cibles : personas		1		
Travaux pratiques : création des "personas" pour votre métier		1		
J5	5. Votre proposition de valeur avec l'IA			
	Construire votre proposition de valeur en 4 étapes	1		
	Construisez votre message principal	1		
	Travaux pratiques : création de votre proposition de valeur	1		
Semaine 2	J6	6. Récupération des fichiers de prospection		
		Les outils pour récupérer des fichiers de prospection	1	
		"Scraping" des mails	1	
		Travaux pratiques : Récupérer un fichier de prospection basique	1	
	J7	7. Prospection par mail avec l'IA		
		Créations des messages pour une campagne email avec des différents frameworks	1	
		Les outils pour automatiser les campagnes	2	
			Travaux pratiques : génération des emails pour une campagne	1
	J8	8. Prospection sur LinkedIn avec l'IA		
		Optimisation des profils	1	
Constructions des messages d'approche		2		
Prospection personnalisée avec l'IA		1		
		Travaux pratiques : Génération des messages d'approche	1	
J9	9. L'automatisation des tâches			
	Les cas d'automatisation possibles avec l'IA	1		
	Automatisation des emails, chats, et autres interactions	1		
		Travaux pratiques : création d'une campagne multicanal email / linkedin	1	
J10	10. L'analyse de cas - révision des concepts			
	Analyse de cas pour revoir les différents concepts de la formation	2		
		Evaluation des acquis de la formation	1	