



Découvrir l'intelligence artificielle pour les métiers commerciaux

Comprendre les fondamentaux et intégrer l'IA dans ses pratiques de vente

Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle (IA) et ses applications concrètes dans les métiers commerciaux.
- Identifier les principaux outils d'IA utiles pour la prospection, la relation client et la vente.
- Expérimenter l'utilisation de l'IA pour gagner en efficacité et personnaliser ses actions commerciales.

Public concerné

Toute personne impliquée dans la vente ou la relation client souhaitant comprendre et intégrer l'IA dans ses pratiques.

Pré-requis

Pas de prérequis

Méthodes et moyens pédagogiques

Pédagogie active s'appuyant sur des :

- Apports théoriques,
- Applications sur des cas,
- Exercices pratiques,
- Partages d'expérience.

Equipe pédagogique

Les formateurs sont issus du monde professionnel, ils font le lien indispensable entre les exigences des entreprises et les méthodes et objectifs pédagogiques visés par cette formation

Avant la formation, le stagiaire renseignera un questionnaire d'analyse du besoin afin :

- Que le Formateur prenne connaissance de son activité et de son environnement de travail, de son niveau de compétence, de ses préférences d'apprentissage et des questions techniques particulières qu'il souhaite aborder
- De valider que les objectifs opérationnels mentionnés dans la fiche programme correspondent à ses attentes
- D'exprimer en confidentialité, l'existence d'un handicap à prendre en compte par le Référent Handicap au niveau des moyens d'apprentissage ainsi que de l'assistance technique et d'accompagnement nécessaire.



Infos pratiques

Formation disponible uniquement en intra/sur mesure

Tarif

Nous consulter pour un devis personnalisé

Durée

2 jours soit 14 heures

Lieu de formation et calendrier

Le planning de la formation pourra être déterminé avec l'animateur en fonction des contraintes professionnelles des stagiaires.

Formation dans vos locaux, chez nous ou à distance

Modalités d'évaluation

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Le programme de la formation

Présentation de la formation et recueil des attentes des stagiaires par l'intervenant

Démystifier l'IA : concepts et enjeux pour les commerciaux

- Qu'est-ce que l'intelligence artificielle ? Définitions, mythes et réalités.
- Panorama des usages de l'IA dans le commerce (prospection, relation client, analyse de données, etc.).
- Exemples concrets et quiz interactif pour engager le groupe.

Les outils d'IA au service du commercial

- Découverte des outils d'IA générative (ChatGPT, Copilot, etc.) et de leurs usages : rédaction d'emails, préparation de rendez-vous, scoring de leads, etc.
- Présentation d'outils spécialisés (enrichissement de données, automatisation de tâches, CRM augmentés).

L'IA dans la relation client et la fidélisation

- IA et analyse des besoins clients : comment mieux comprendre et anticiper.
- Automatiser certaines interactions tout en gardant une relation humaine.
- Cas d'usage : chatbots, scoring, analyse de satisfaction.

Enjeux éthiques, RGPD et bonnes pratiques

- Les points de vigilance : confidentialité, biais, transparence, respect du RGPD.
- Les limites de l'IA : ce qu'elle peut et ne peut pas faire.
- Bonnes pratiques pour une utilisation responsable.



CONTACTS

Nos conseillers en formation
formationcontinue@supdev.fr
tél : 01 39 10 78 78

Référent handicap - Laurent Perna
lperna@supdev.fr - tél : 06 89 69 07 00

www.supdev.fr

Une école de



Notre établissement est accessible aux
personnes en situation de handicap