

IA pour la performance commerciale et marketing

Description de la formation

IA pour la performance commerciale et marketing est une formation de 2 jours conçue pour les équipes commerciales et marketing qui veulent exploiter l'IA pour gagner en efficacité et en impact.

De la prospection à la négociation, de la création de contenu à l'optimisation des campagnes, les participants découvrent des usages concrets et mettent en pratique les outils qui transforment la performance commerciale et marketing.

Objectifs pédagogiques

- › Rédiger des emails, argumentaires et contenus marketing assistés par IA.
- › Mettre en œuvre des techniques d'IA pour automatiser la prospection et planifier des actions commerciales.
- › Construire une campagne marketing augmentée par IA et en mesurer l'efficacité.
- › Analyser des tendances marché et des résultats de campagnes pour ajuster les actions.

Prérequis

- › Avoir une connaissance de base des pratiques commerciales ou marketing (prospection, email, contenu, campagne).
- › Être à l'aise avec l'utilisation des outils bureautiques (Word, Excel, PowerPoint ou équivalents).

Modalités pédagogiques

- › **Modalité** : Formation réalisée en présentiel ou en distanciel selon la formule retenue.
- › **Méthode** : La formation se déroule entre 30% de théorie et 70% de pratique. Le formateur partage des points théoriques et des cas concrets, lance des discussions et échanges entre les stagiaires et propose des jeux / outils en relation avec le contenu et des mises en pratique.
- › **Support de formation** : Le support de formation utilisé par le formateur est remis au stagiaire à l'issue de la formation.

Modalités techniques

- › En format présentiel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'un vidéoprojecteur (ou TV), de tableaux blancs et de jeux / d'outils pédagogiques.
- › En format présentiel, le stagiaire n'a besoin d'aucun support particulier pour suivre la formation.
- › En format distanciel, le formateur dispose d'une présentation (support de formation), d'une plateforme de visioconférence et d'outils collaboratifs numériques.
- › En format distanciel, le stagiaire a besoin d'avoir une bonne connexion internet et d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro.

Code

IA030

Durée

2 jours (14 heures)

Nombre de participants

Entre 4 (minimum) et 12 (maximum) participants.

Profil des stagiaires

Commerciaux, responsables marketing, business developers.

Sanction de la formation

Attestation de fin de formation.

Accessibilité

Accessible pour les personnes en situation de handicap et aménagement possible en fonction du type de handicap (prévenir avant le début de la formation).

Modalités et délais d'accès

10 jours minimum avant la formation pour une demande de prise en charge.

Modalités de suivi et d'évaluation

- › Evaluation préalable.
- › Evaluation de fin de formation sous forme de test (QCM) afin de valider l'acquisition des compétences et des connaissances.
- › Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.
- › Feuille d'émargement signée par le(s) stagiaire(s) et le formateur, par demi-journée de formation.
- › Attestation de fin de formation.
- › Evaluation de suivi à froid (+ 1 mois).

Intervenant

Expert en intelligence artificielle et en transformation des organisations, Romain conjugue technologie et humain. De la créativité aux agents intelligents, il accompagne les équipes à tirer le meilleur de l'IA, avec une approche pragmatique, responsable et tournée vers le développement des personnes.

<https://www.linkedin.com/in/romainolives/>

Tarifs

- › Interentreprises : 1 300,00 € HT
- › Intra-entreprise : sur demande

Contenu de la formation

JOUR 01

INTRODUCTION

- › Accueil des stagiaires
- › Présentation des objectifs pédagogiques et du déroulement de la formation
- › Tour de table : vos attentes

EMAILING

- › Rédiger un email percutant
- › Adapter au contexte client
- › Optimiser le ton

ATELIER EMAIL

- › Générer et personnaliser un email
- › Analyse collective

ARGUMENTAIRE

- › Créer un pitch
- › Adapter à une objection
- › Structurer un rendez-vous

ATELIER ARGUMENTAIRE

- › Construire un pitch client avec IA
- › Jeu de rôle

PROSPECTION

- › Automatiser des recherches
- › Qualifier des leads
- › Planifier des relances

ATELIER PROSPECTION

- › Construire une séquence de prospection avec IA
- › Présentation et feedback

NÉGOCIATION

- › Construire un scénario
- › Simuler une discussion
- › Ajuster la stratégie

ATELIER NÉGOCIATION

- › Jeu de rôle négociation assistée IA
- › Analyse en groupe

JOUR 2

INTRODUCTION

- › Accueil des stagiaires
- › Retour sur le jour précédent

CRÉATION DE CONTENU

- › Rédiger un post
- › Générer une image
- › Construire une campagne

ATELIER CONTENU

- › Générer un post + image
- › Partage et critique

ANALYSE

- › Étudier un marché
- › Comparer des tendances
- › Extraire des insights

ATELIER ANALYSE

- › Utiliser IA pour une mini-étude de marché
- › Restitution rapide

CAMPAGNE

- › Définir une cible
- › Planifier des actions
- › Créer des variantes

ATELIER CAMPAGNE

- › Construire une campagne complète avec IA
- › Présentation croisée

MESURE

- › Analyser les résultats
- › Comparer A/B
- › Optimiser le ROI

ATELIER MESURE

- › Étude de performance simulée
- › Ajustements collectifs

CONCLUSION