

# L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE AU SERVICE DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE



## PROGRAMME DÉTAILLÉ

### Identifier les apports de l'intelligence artificielle dans l'optimisation des pratiques commerciales et comprendre ses enjeux stratégiques

- Définir les types d'IA utiles en commerce : générative, prédictive, conversationnelle.
- Illustrer les cas d'usage : prospection, qualification, fidélisation, analyse.
- Comparer les bénéfices et limites de l'IA dans le cycle de vente.
- Atelier : Cartographier les usages IA dans son entreprise
- Sensibiliser aux biais algorithmiques et à la discrimination automatisée.
- Expliquer les principes de transparence, traçabilité et consentement (RGPD). Débattre : L'IA peut-elle être responsable ?

### Intégrer les outils d'IA générative dans ses processus commerciaux afin d'accélérer et d'optimiser chaque étape du cycle de vente

- Utiliser des outils comme ChatGPT, Jasper, Copy.ai pour rédiger des emails, scripts, offres.
- Paramétrer des assistants IA pour automatiser les relances et la qualification.
- Adapter les prompts pour obtenir des contenus pertinents et personnalisés.
- Atelier : Créer un tunnel de vente assisté par de la prise de contact à la conversion
- Éthique & RSE :
  - Respecter le droit à l'information et à la non-manipulation.
  - Intégrer des filtres éthiques dans les prompts.
  - Créer des contenus inclusifs et non stéréotypés.

### Concevoir des approches intégrant l'IA dans la fidélisation client et dans l'optimisation de l'expérience tout au long du parcours client.

- Exploiter les données comportementales pour personnaliser les parcours clients.
- Déployer des recommandations intelligentes et des alertes proactives.
- Les participants construisent une expérience hybride, fluide et engageante.
- Éthique & RSE : Garantir l'accessibilité numérique et l'inclusion.
  - Éviter la sur-sollicitation et respecter les préférences clients.
  - Intégrer des indicateurs de satisfaction éthique.
- Améliorer la qualité et l'impact des prises de contact, des relances par email et des propositions commerciales grâce à l'utilisation pertinente de l'IA.

## OBJECTIFS DE FORMATION

Identifier les apports de l'intelligence artificielle dans l'optimisation des pratiques commerciales.

Intégrer les outils d'IA générative dans ses processus commerciaux.

Concevoir des approches intégrant l'IA dans la fidélisation client et dans l'optimisation de l'expérience tout au long du parcours client.

Améliorer la qualité et l'impact des prises de contact, des relances par email et des propositions commerciales grâce à l'utilisation pertinente de l'IA.

Utiliser l'intelligence artificielle pour analyser les données commerciales et appuyer ses décisions sur des insights fiables et pertinents

## PUBLICS CONCERNÉS

Responsable marketing, Business developers; Responsables de comptes, commerciaux

## PRÉREQUIS

Aucun. Disposer d'un compte sur une IAG de texte.

## DURÉE

**Formule présentielle :**

2 jours ou 14 heures +

1 heure de suivi par visioconférence à 45 jours du séminaire

Accès à la plateforme Activ'learning.

## INTERVENANT

Consultant en développement commercial. 20 ans d'expérience, spécialiste de l'IA pour les métiers.

### Améliorer la qualité et l'impact des prises de contact, des relances par email et des propositions commerciales grâce à l'utilisation pertinente de l'IA.

- Générer des pitches commerciaux adaptés aux profils clients
- Rédiger des propositions claires, convaincantes et personnalisées.
- Optimiser les relances et les séquences de communication.
- Éthique & RSE :
  - Valoriser les engagements RSE dans les argumentaires.
  - Éviter les techniques de persuasion agressives.
  - Créer des messages porteurs de sens et de valeurs.

### Utiliser l'IA pour analyser les données commerciales et appuyer les décisions

- Collecter et structurer les données issues des CRM, réseaux, campagnes.
- Visualiser les performances avec des tableaux de bord intelligents.
- Anticiper les tendances et prioriser les actions.
- Éthique & RSE :
  - Assurer la gouvernance des données (sécurité, confidentialité).
  - Intégrer des indicateurs RSE dans les outils de pilotage.
  - Favoriser une prise de décision éclairée et responsable.

### Bâtir votre plan d'action en vue du suivi post-formation

#### Méthodes et moyens pédagogiques

- Alternance d'apports et de démonstrations.
- Vidéo : Les enjeux éthique de l'IA

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Définition de votre plan d'action en suivant vos apprentissages

Mesure des mises en pratique et des retours d'expériences.

Remise d'une attestation de fin de formation.

