

OPTIMISER SA PROSPECTION MULTICANALE AVEC L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



1 jour

GAGNER EN EFFICACITÉ COMMERCIALE ET RENFORCER SA RÉACTIVITÉ

INTRODUCTION À L'UNIVERS DE L'IA APPLIQUÉE AU COMMERCE

- › Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle
- › Explorer les fonctions de l'IA générative dans le contexte commercial : gain de temps, personnalisation, automatisation
- › Focus sur les modèles comme ChatGPT : fonctionnement, bénéfices et limites
- › Illustration des usages commerciaux : rédaction d'argumentaires, contenu marketing, interaction client assistée par IA

Brainstorming collectif : les impacts potentiels de l'IA dans le quotidien commercial

CADRE ÉTHIQUE, JURIDIQUE ET STRATÉGIQUE DE L'IA EN ENTREPRISE

- › Identifier les apports et les dérives potentielles
- › Intégrer les exigences légales : RGPD, transparence des contenus générés, respect des données clients
- › Adopter une posture responsable
- › Assurer la fiabilité des contenus IA : visuels, descriptifs, éléments de langage
- › Préserver l'unicité du discours de marque face à la standardisation des contenus

LES OUTILS D'IA DÉPLOYÉS DANS LA SPHÈRE COMMERCIALE

- › Panorama d'outils IA par fonction : prospection, CRM intelligents, relation client, contenu marketing
- › Outils d'automatisation des tâches : relances, segmentation, scoring, mailing personnalisé
- › Créer un assistant IA spécialisé : organisation des tâches récurrentes, configuration de prompts types

Manipulation guidée d'un outil IA (chatbot ou générateur d'email) pour créer un message de prospection

LE PROMPTING AU SERVICE DE LA PROSPECTION

- › Structurer un prompt efficace : objectif clair, contraintes, tonalité, canal ciblé
- › Générer des contenus commerciaux multicanaux : emails, messages LinkedIn, scripts d'appel, séquences automatiques
- › Répondre instantanément aux objections
- › Développer des prompts adaptatifs pour créer des messages à fort taux de conversion
- › Exploiter des assistants IA dédiés à la rédaction, au phoning ou à la prospection automatisée

Atelier d'écriture de prompts personnalisés selon les profils clients (B2B/B2C)

PRODUIRE DES SUPPORTS DE VENTE AVEC L'IA

- › Générer des présentations produits : fiches, argumentaires, démonstrations
- › Créer des visuels adaptés au canal (site, catalogue, réseaux sociaux)
- › Produire des vidéos et messages audio promotionnels
- › Adapter les formats selon les usages
- › Valoriser l'usage, l'innovation ou le design du produit par des formulations différenciatrices

Création collective d'un kit IA (fiche produit + visuel + message social media)

PERSONNALISER LA RELATION CLIENT AVEC L'IA

- › Générer des réponses types aux demandes fréquentes (avant-vente et SAV)
- › Créer des scénarios relationnels automatisés : post-achat, relance panier abandonné, réactivation
- › Personnaliser les contenus selon les données client (historique, comportement, panier...)
- › Créer des messages ciblés pour fidéliser ou inciter au réachat

Création en binôme d'un scénario IA de relation client automatisée

ANALYSE DE MARCHÉ, VEILLE ET STORYTELLING COMMERCIAL

- › Exploiter les retours terrain, avis clients et tendances via IA
- › Générer des synthèses concurrentielles, benchmarks, et différenciateurs produits
- › Formuler des récits commerciaux différenciants (storytelling IA) à partir d'un même produit
- › Identifier les signaux faibles pour ajuster le positionnement produit

Cas pratique d'analyse concurrentielle : interprétation d'un benchmark IA

EXPLOITER LES OUTILS D'IA POUR RÉPONDRE AUX PROBLÉMATIQUES ÉNONCÉES

Utilisation de l'IA pour répondre aux problématiques énoncées en début de formation
Plan d'action individuel : formaliser 3 actions IA à déployer dans ses missions dans les 30 jours
Evaluation des acquis

OBJECTIFS

Intégrer les usages et les limites de l'IA générative dans les activités commerciales.
Identifier les bons outils pour automatiser la prospection multicanale.
Concevoir des prompts adaptés aux objectifs commerciaux.
Exploiter l'IA pour créer des supports, structurer des campagnes et répondre aux objections des clients.
Développer des compétences pratiques pour intégrer l'IA dans la gestion quotidienne.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Identification des attentes des participants et des problématiques individuelles,
Brainstorming collectif, séquences de questions réponses, échanges collectifs
Études de cas, ateliers collaboratifs, exercices pratiques & simulations des outils d'IA
Evaluation des acquis à l'aide d'outils pédagogiques digitaux (questionnaire/quizz de validation des acquis)

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Commerciaux sédentaires ou itinérants, Business developers et chargés d'affaires, responsables marketing et communication, chefs de produit, chefs de projet commerciaux
Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Recueil de vos attentes depuis votre espace web 15 jours avant le début de la formation et auto-diagnostic de vos compétences. Des méthodes pédagogiques variées pour s'adapter aux différents profils, définies avec l'objectif de vous impliquer dans vos apprentissages et d'ancrer les acquis par la pratique. Supports pédagogiques?: support d'animation, supports pédagogiques (fiches de synthèse, tableaux...) et autres ressources documentaires disponibles dans votre espace.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

