

Perfectionner ses ventes B2B avec l'aide de l'IA

Intégrer l'IA pour mieux comprendre les prospects et adapter son discours commercial

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours (21 heures)

PUBLIC :

Commerciaux B2B débutants à profil junior (moins de 2 ans d'expérience)

PRÉREQUIS :

aucun



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

1. Comprendre les étapes clés d'un cycle de vente B2B et leur articulation.
2. Identifier et analyser un prospect à l'aide d'outils d'IA (recherche, profilage).
3. Adapter leur pitch commercial en fonction du profil, du besoin et du contexte client.
4. Mener un entretien commercial structuré et convaincant.
5. Gérer les objections simples et conclure efficacement un rendez-vous.



LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

LES FONDAMENTAUX DE LA VENTE B2B

- Introduction & objectifs de la formation
- Panorama du B2B : spécificités, cycles longs, parties prenantes
- Identifier son rôle dans le processus
- La méthode CAB (Caractéristique / Avantage / Bénéfice)
- Atelier : construction d'un argumentaire simple

INTRODUCTION À L'IA DANS LA VENTE

Définir l'IA : ce qu'elle est (et n'est pas)

- Cas d'usage IA pour commerciaux débutants : recherche d'infos, emails personnalisés, détection de signaux
- Présentation de ChatGPT & outils de base (LinkedIn + ChatGPT + Google Alerts)
- Atelier : utiliser un prompt simple pour résumer le profil d'un prospect

PROFILAGE DU PROSPECT AVEC L'IA

- Méthode de recherche 360° (site web, LinkedIn, presse, base CRM)
- Atelier : remplir une fiche prospect à partir de données IA
- Apprendre à identifier des signaux faibles
- Adapter son pitch à son persona (exercice avec 3 types de personas)

ENTRETIEN COMMERCIAL ET OBJECTIONS

- Structurer un entretien en 4 temps : accroche / découverte / argumentation / closing
- Adapter son discours en fonction des signaux (mots-clés, enjeux, objectifs du client)
- Gérer les objections simples (méthode CRAC / REACT)
- Jeux de rôle filmés avec IA comme support



LES POINTS FORTS

- Impact immédiat : méthodes éprouvées pour structurer vos interventions et captiver votre auditoire.
- Confiance durable : exercices immersifs et techniques de gestion du stress pour une assurance naturelle.
- Préparation optimale : outils concrets pour réussir en toutes circonstances.
- Apprentissage pratique : techniques immédiatement transposables, transformant votre manière de parler en public.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz & auto-positionnement

Observation d'atelier + jeux de rôle

Jeu de rôle filmé + restitution pitch + quiz final

Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

70% de pratique : jeux de rôle, ateliers IA guidés, simulation d'entretien.

30% d'apports : outils, modèles, démonstrations, décryptage de bonnes pratiques.

Approche inductive : chaque compétence est testée en situation avant formalisation théorique.

Support IA : ChatGPT utilisé comme assistant de profilage et de reformulation de pitches.



CONTACT :

01 43 53 67 93