

Préparer un rendez-vous commercial à l'aide de l'IA générative

Gagnez en efficacité avec l'IA générative et transformez vos rendez-vous en opportunités

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

Classe à distance (live online)

2 demi-journées (7 heures)

PUBLIC :

Toute personne amenée à vendre ses produits et services et souhaitant améliorer ses techniques de prospection et de transformation

PRÉREQUIS :

Aucun

[> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous](#)



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Comprendre les usages pertinents de l'IA dans la préparation d'un rendez-vous commercial (prospection, analyse du prospect, stratégie de pitch).
2. Utiliser concrètement des outils d'IA générative pour :
 - Collecter des informations sur un client ou prospect.
 - Identifier ses besoins et son contexte métier.
 - Préparer une prise de contact ou un argumentaire personnalisé.
3. Adopter une posture critique vis-à-vis de l'IA : savoir vérifier les données et éviter les biais.



SUPPORTS FOURNIS

- Fiche « prompts types » pour préparer un rendez-vous avec une IA générative
- Modèle de plan d'entretien assisté par IA
- Fiche outil comparative IA commerciale (gratuits/ premium)
- Check-list de vérification de contenu généré par IA



LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION À L'IA DANS LA FONCTION COMMERCIALE
 - Que peut faire l'IA pour un commercial ?
 - Comprendre les promesses et les limites de l'IA dans le contexte commercial
2. TOUR D'HORIZON DES OUTILS IA UTILES POUR LES COMMERCIAUX
 - Présentation d'un outil IA générative, Téléchargement de la fiche "Top outils IA"
 - Connaître les outils et choisir ceux adaptés à son usage
3. EXERCICE : COLLECTER DES INFOS SUR UN PROSPECT AVEC
 - Un cas pratique pas-à-pas à partir d'un prompt préconstruit à adapter
 - Un savoir formuler des requêtes efficaces à l'IA pour obtenir des données exploitables
 - Une auto-évaluation sur la pertinence des infos extraites
4. CRÉER UN ARGUMENTAIRE COMMERCIAL PERSONNALISÉ
 - Simulation avec prompt IA pour créer un pitch selon les « pain points » du client
5. LES BIAIS, LIMITES ET ÉTHIQUE DE L'IA
 - Hallucinations, dépendance, RGPD, etc.
 - Mini quiz de validation
6. BILAN & AUTO-ÉVALUATION DES ACQUIS
 - Quiz final + fiche mémo à télécharger
 - Possibilité d'exporter son plan d'entretien IA en PDF



MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation en ligne.
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apports théoriques, exercices pratiques, utilisation d'au moins deux d'outils IA générative.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

CONTACT :

Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93



Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.