

Formation IA pour commerciaux

Équiper les professionnels de la vente avec les compétences nécessaires pour utiliser efficacement les technologies d'IA et améliorer les processus de vente

Entrez dans l'avenir de la vente avec notre formation IA pour commerciaux. Pendant deux jours, vous découvrirez les secrets de l'IA et du Machine Learning, apprendrez à exploiter la puissance de la science des données pour obtenir des insights et maîtriserez l'IA générative pour améliorer vos processus de vente. De l'élaboration de propositions personnalisées à la prédiction des tendances du marché, ce cours offre les outils pour non seulement atteindre, mais aussi dépasser vos objectifs de vente. Rejoignez-nous pour faire partie de la nouvelle ère de professionnels de la vente qui intègrent les technologies IA dans leur travail au quotidien !

Durée

2 jours

Objectifs pédagogiques

- ◆ Comprendre ce qu'est l'IA, la data, et être en mesure d'interagir avec confiance avec les équipes data d'une organisation
- ◆ Définir les principes fondamentaux du machine learning et leur pertinence pour le secteur de la vente
- ◆ Appliquer des techniques de data science (régression, web scraping, feature engineering...) pour améliorer les processus commerciaux
- ◆ Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de vente efficaces en utilisant l'IA générative et ChatGPT pour des tâches telles que la prospection, la préparation de rendez-vous et la rédaction de propositions de vente
- ◆ Évaluer l'efficacité des applications GenAI dans les processus de vente et identifier les améliorations possibles

Public

Commerciaux, business developers, sales managers...

Prérequis

Compréhension de base des processus de vente et des outils numériques. Aucune connaissance préalable de l'IA ou de la programmation n'est requise.

Programme de formation

Introduction à la formation IA pour les commerciaux

Comprendre l'intelligence artificielle (IA) et l'apprentissage machine (ML).

Le rôle des équipes data dans le développement de solutions d'IA.

Introduction aux principes de la science des données, ou data science

Exemples d'activités pratiques : atelier sur la classification d'images comprenant la collecte de données et l'entraînement de modèles.

Les bases de la data science

Plongez dans la science des données : comprendre la régression, la collecte, le nettoyage et la préparation des données.

Importance de la qualité des données et du pré-traitement dans les modèles ML.

Exemples d'activités pratiques : session interactive sur l'application de l'analyse de régression aux données de vente.

Application des techniques de science des données à la vente

Aller plus loin en data science : web scraping pour la génération de leads, feature engineering pour les données commerciales et techniques d'entraînement de modèles.

Exemples d'activités pratiques : atelier sur le web scraping pour la génération de leads et

l'utilisation de la régression pour la prévision des ventes.

Tirer parti de ChatGPT et de l'IA générative

Présentation de ChatGPT et d'autres technologies d'IA générative.

Applications pratiques de l'IA générative dans le cycle de vente : prospection, qualification des prospects, préparation des rendez-vous et élaboration de propositions commerciales convaincantes.

Considérations éthiques et meilleures pratiques.

Exemples d'activités pratiques : exercices individuels et de groupe sur la création de scripts de vente et de modèles d'e-mails basés sur la GenAI.

L'avenir de l'IA dans la vente

Exploration des tendances émergentes en matière d'IA et de leur impact potentiel sur les stratégies de vente.

Discussion sur l'apprentissage continu et l'adaptation dans le contexte des progrès de l'IA.

Exemples d'activités pratiques : séance de brainstorming sur les futures applications de l'IA dans la vente.

Moyens et méthodes pédagogiques

- ◆ La formation alterne entre présentations des concepts théoriques et mises en application à travers d'ateliers et exercices pratiques (hors formation de type séminaire).
- ◆ Les participants bénéficient des retours d'expérience terrains du formateur ou de la formatrice
- ◆ Un support de cours numérique est fourni aux stagiaires

Modalités d'évaluation

- ◆ **En amont de la session de formation**, un questionnaire d'auto-positionnement est remis aux participants, afin qu'ils situent leurs connaissances et compétences déjà acquises par rapport au thème de la formation.
- ◆ **En cours de formation**, l'évaluation se fait sous forme d'ateliers, exercices et travaux pratiques de validation, de retour d'observation et/ou de partage d'expérience, en cohérence avec les objectifs pédagogiques visés.
- ◆ **En fin de session**, le formateur évalue les compétences et connaissances acquises par les apprenants grâce à un questionnaire reprenant les mêmes éléments que l'auto-positionnement, permettant ainsi une analyse détaillée de leur progression.