

IA au service des commerciaux

APERÇU DU PARCOURS

IA au service des commerciaux

Ce parcours vous accompagne progressivement dans l'apprentissage du Prompt Engineering (la technique de communication efficace avec une IA) et de l'IA générative, notamment ChatGPT, pour booster les résultats commerciaux. Les commerciaux seront formés à dialoguer et interagir avec l'IA, à concevoir des prompts pertinents et à tirer pleinement parti des capacités des outils d'IA.

Population ciblée

Les commerciaux qui pourraient bénéficier de l'utilisation de l'IA générative comme ChatGPT pour les aider à améliorer leurs performances commerciales.

Durée

Apprentissage digital : 2 heures.

Apprentissage en session présentiel/distanciel : à définir ensemble

Format du programme

100% digital ou en combinaison avec des formations en présentiel ou en classe virtuelle.

Contenus interactifs, vidéos, exemples, exercices pratiques, questionnaires, documents téléchargeables, et chat pour discuter avec toute la communauté. Tout le matériel est compatible avec les PC portables, les tablettes et les smartphones.

Programme

1

L'impact de l'IA dans l'environnement commercial

- Qu'est-ce que l'IA ?
- Importance de l'IA dans l'environnement commercial
- Perspectives et limites de l'IA dans la vente

2

Maîtrise de l'ingénierie des prompts

- Qu'est-ce qu'un prompt ?
- Différents types de prompts et leurs structures
- Création de séquences de prompts ChatGPT performantes
- Conseils pratiques pour une gestion des prompts avancés

3

Utilisation de ChatGPT dans le domaine commercial

- Protection des données sensibles
- Préparatifs nécessaires avant l'emploi d'un prompt
- Mise en pratique : résolution de 10 problèmes fréquents dans la vente grâce à l'IA

10 défis

Aperçu

Gestion des ventes & stratégie commerciale

1. Développement d'une proposition de valeur efficace
2. Analyse du secteur d'activité du client

Prospection & interaction avec votre public

3. Rédaction de scripts d'emails et de prise de RDV par téléphone
4. Optimisation de votre profil LinkedIn

Découverte & qualification

5. Compréhension des exigences des clients
6. Évaluation des prospects

Présentation de la solution & de la valeur

7. Rédaction de propositions convaincantes
8. Conception d'une étude de cas client

Gestion des objections & conclusion de la vente

9. Gestion experte des objections
10. Rédaction d'un email de conclusion de vente

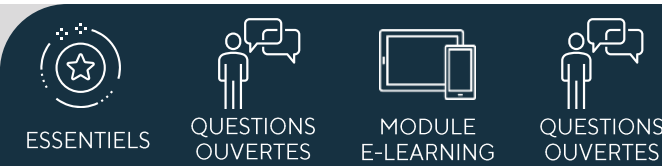
Le parcours d'apprentissage



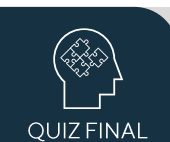
L'impact de l'IA dans le secteur commercial



Maîtrise de l'ingénierie des prompts



UTILISATION DE CHATGPT DANS LE
DOMAINE COMMERCIAL





MERCURI
international

Grow your people
Grow your business