






Dynamiser vos ventes avec l'I.A.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION « Sensibilisation à L'IA » :

SENSIBILISER LES ÉQUIPES COMMERCIALES ET MARKETING À L'UTILISATION DE L'IA DE PREMIER NIVEAU POUR AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DANS LA RÉDACTION D'EMAILS, L'ADAPTATION DU DISCOURS ET LA GESTION DES ARGUMENTS.

ENSEIGNEMENT	NIVEAU	OBJECTIFS PRINCIPAUX	TARIF
 Présentiel (distanciel sur demande)	 Débutant & Qualifié	 Comprendre les bases de l'IA et ses applications pratiques en marketing et en vente	Tarif Intra (Groupes de 2 à 6 personnes) Prix par entreprise Adhérent : 1 600 € Non - adhérent : 1 800 €
PREREQUIS	CODE FORMATION	 Utiliser des outils d'IA pour améliorer l'efficacité dans la rédaction et l'argumentation commerciale	
Aucun prérequis, La formation est accessible à tout profil d'une entreprise ou une organisation.	DUREE	 Utiliser les nouvelles technologies dans la vente de l'objet médias	
	312 1 jour 07h		



LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Avec pour objectif d'aider les professionnels à utiliser l'IA pour automatiser et personnaliser la communication, gérer les objections efficacement et optimiser leurs stratégies commerciales. À travers des ateliers pratiques, les participants apprendront à intégrer des outils d'IA dans leurs processus pour maximiser l'impact de leurs actions marketing et mieux comprendre les attentes de leurs clients.



À QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Elle s'adresse à des agences de l'objet média.



Dynamiser vos ventes avec l'I.A.



PROGRAMME

Partie 1 : Introduction à l'IA et les fondamentaux

La matinée commence par une présentation de l'intelligence artificielle, ses concepts clés, et ses applications pratiques en marketing et vente.

Les participants découvrent comment l'IA fonctionne, ses limites, et des exemples concrets d'utilisation.

Partie 2 : Applications Pratiques et Exercices

Ensuite, des exercices pratiques sont proposés pour utiliser l'IA dans des tâches comme la rédaction d'emails personnalisés, la création de phrases d'accroche, et l'analyse des profils clients. Les participants apprendront à adapter leurs messages et à simuler des réponses aux objections grâce aux outils d'IA.

Partie 3 : Mise en Pratique et Stratégie

L'après-midi est consacrée à des ateliers de mise en situation, où les participants appliquent l'IA dans des scénarios de vente. La formation se termine par une réflexion sur l'intégration de l'IA dans les stratégies marketing globales, avec des échanges et un retour collectif sur les résultats obtenus.



ÉVALUATION

FIN DE SESSION : QUESTIONNAIRE

Les techniques d'animation

- Alternance **d'apports théoriques** et **d'exercices pratiques**
- Accès aux **outils d'IA recommandés** (ChatGPT, Copy.ai, Gemini, etc.).
- **Travail en groupe**

Les points forts de la formation

Avec sa combinaison d'apports théoriques et pratiques, permettant de comprendre l'IA et de l'appliquer directement dans le marketing et la vente. Les participants bénéficient d'exercices concrets pour maîtriser des outils d'IA, comme la rédaction d'emails ou la gestion des objections. La formation est accessible à tous, même sans connaissances techniques, et permet de repartir avec des compétences immédiatement applicables.