IA & BUSINESS · 2 JOURS

L'IA au service de la vente

Ciblez mieux, écrivez des messages qui obtiennent des réponses, préparez vos rendez-vous et entraînez-vous aux objections avec l'IA comme partenaire. Une formation concrète pour les commerciaux et les dirigeants qui vendent.

- E-learning
- Présentiel Lille

EN LIGNE
14 heures, à votre rythme · 990 € net de taxe

À LILLE
14 heures, 2 jours · 1 490 € net de taxe

GROUPE
4 à 10 participants en présentiel

PUBLIC
Commerciaux, chargés d'affaires, conseillers de vente, dirigeants de TPE et indépendants.

SESSIONS
Sur demande · e-learning : accès dès l'inscription

ENTREPRISES
Intra-entreprise sur devis

FINANCEMENT
OPCO, plan de développement des compétences, financement personnel

VALIDATION
Attestation de fin de formation

POURQUOI CETTE FORMATION

Moins de temps à écrire, plus de temps avec les clients

Recherche de comptes, messages de prospection, comptes rendus, propositions : une grande partie du temps commercial passe dans des tâches d'écriture et de préparation.

L'IA les accélère, et devient un partenaire d'entraînement pour les rendez-vous difficiles. La formation insiste aussi sur ce qui ne se fait pas : données clients, preuves inventées, règles de prospection.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Le contenu de la formation

Le programme est le même en e-learning et en présentiel. Chaque module comprend des leçons, des ateliers à réaliser avec votre outil d'IA et un quiz. Les durées sont indicatives.

Module 1 — **Les bases de l'IA pour vendre** — 2 h

- Ce que l'IA fait bien… et mal
- La méthode RCTF
- Données clients : ce qui est permis

Module 2 **Cibler et préparer sa prospection** 2 h 30

- Définir son client idéal
- Rechercher un compte avant de l'appeler
- Les signaux d'achat
- Atelier : Fiche de préparation d'un compte

Module 3 **Écrire des messages qui obtiennent des réponses** 2 h 30

- Le premier message
- LinkedIn et messages courts
- Relances et séquences
- Atelier : Séquence de prospection

Module 4 **Préparer et mener ses rendez-vous** 3 h

- Préparer la découverte
- Construire un argumentaire
- Traiter les objections : l'IA comme partenaire d'entraînement
- Atelier : Jeu de rôle « objections »
- Entraînement oral enregistré

Module 5 **Propositions commerciales et suivi** 2 h

- Rédiger une proposition commerciale
- Comptes rendus et e-mails de suivi
- Piloter son activité
- Atelier : Proposition et e-mail de suivi

Module 6 **Développer ses clients existants** 2 h

- Fidéliser et faire revenir
- Avis, recommandations et réclamations
- Atelier : Plan de fidélisation

FORMATS

Choisissez votre façon d'apprendre

E-learning · 990 €

À votre rythme, sur notre plateforme

- 14 heures, à votre rythme, accès dès l'inscription validée
- Leçons, ateliers pratiques et quiz dans chaque module
- Formateur joignable par message, réponse sous 48 h ouvrées
- Évaluation finale et attestation

Présentiel Lille · 1 490 €

En petit groupe, avec un formateur

- 14 heures, 2 jours, au centre Formamétiers, 113 rue Pierre Legrand à Lille
- Groupe de 4 à 10 personnes, exercices sur vos propres cas
- Accès à la version e-learning pour réviser après la session
- Session sur demande, ouverte dès 4 inscrits

INFORMATIONS PRATIQUES

Tout savoir avant de vous engager

Public concerné	Commerciaux, chargés d'affaires, conseillers de vente, dirigeants de TPE et indépendants.
Prérequis	Avoir une première expérience de la vente ou de la relation client. Disposer d'un accès à un outil d'IA générative ; une version gratuite suffit.
Modalités et délais d'accès	Entretien préalable pour vérifier que la formation correspond à votre besoin. E-learning : accès sous 48 h après inscription. Présentiel : session organisée sur demande, en général sous 2 à 4 semaines.
Tarifs	E-learning : 990 € net de taxe. Présentiel à Lille : 1 490 € net de taxe par personne. Intra-entreprise sur devis. Non éligible au CPF à ce jour ; prise en charge OPCO possible selon votre entreprise.
Méthodes pédagogiques	Leçons courtes, démonstrations, ateliers pratiques avec un outil d'IA, jeux de rôle, quiz. En présentiel : travail en petit groupe sur vos cas réels.
Modalités d'évaluation	Quiz à la fin de chaque module, ateliers pratiques, évaluation finale (70 % de bonnes réponses pour valider), questionnaire de satisfaction.
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour étudier les adaptations possibles : info@formametiers.fr.
Résultats	Nouvelle formation : la satisfaction et la réussite sont mesurées à chaque session et publiées ici à l'issue des premières sessions.