ATOUT MAJEUR
CONSEIL | FORMATION

Prenez de la hauteur

Maîtriser l'IAG pour les métiers de la vente et de l'ADV

Durée de la formation :
1 jours (7h)

Horaires de formation
08h45 – 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis
Aucun

Public visé
Responsables commerciaux. Commerciaux, responsables ADV, chargés de relation client, managers commerciaux et toute personne impliquée dans le processus de vente.

Objectifs et compétences visées
Objectif général : Apprendre à utiliser l'intelligence artificielle générative pour optimiser chaque étape du cycle de vente, de la prospection à la conclusion, en automatisant les tâches et en améliorant l'efficacité commerciale.

Organisation
Formation animée en présentiel. Groupe de 3 à 8 personnes. Emargement signée par ½ journée par les stagiaires et le formateur. A l'issue du stage les apprenants renseignent un questionnaire d'évaluation à chaud qui est ensuite analysé par nos équipes.

Le formateur
La prestation est animée par un consultant formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par Atout Majeur.

Moyens techniques et pédagogiques
Alternance entre théorie et pratique. Mise à disposition d'une salle équipée. Support de cours.

Validation des acquis et attestation
Les exercices réalisés permettent de mesurer le degré de compréhension et d'acquisition des compétences visées. Une attestation de formation comportant les résultats de l'évaluation des acquis est délivrée en fin de formation.

Délai d'accès : 1 jour ouvré avant la date de début de la formation.
Spécificités de cette thématique :
Chaque jour les technologies IA sortent leur lot de nouveautés. Nos référents IA exercent une veille permanente de façon à toujours vous proposer un contenu à la pointe des dernières avancées technologiques. Raison pour laquelle le programme ici présenté est susceptible d'évoluer en conséquence et d'être adapté lors de l'animation de votre formation.

Module 1 : Mieux comprendre ce qu'est l'IAG, définir l'IAG et leur mode de fonctionnement

Qu'est-ce que l'intelligence artificielle ?
Définition et fonctionnement de l'Intelligence Artificielle Générative (IAG).
Les enjeux des biais dans l'IAG : risques et impacts sur les décisions et contenus générés.
Comment fonctionnent les IAG conversationnelles ?
Découvrir le champ des possibles : usages des IAG conversationnelles pour les métiers de la vente.
Limites, précautions, sécurité des données et alignement RGPD, IAG Act.
Considérations éthiques et énergétiques.

Module 2 : Dialoguer avec l'IAG pour la vente et l'ADV

Les principes de dialogue des robots conversationnels comme chatGPT.
Rédiger un prompt avec efficacité (les bonnes questions donnent les bonnes réponses).
Les réflexes à adopter dans l'utilisation de chatGPT.

Module 3 : Prospection et qualification des clients avec l'IAG

Rechercher et qualifier des prospects avec des outils d'IAG.
Analyser les besoins et comportements des prospects grâce à l'IAG (segmentation intelligente, scoring de leads).
Générer des e-mails de prospection ultra-personnalisés en fonction du profil du prospect.
Créer des scripts d'appels de prospection adaptés à différents types de clients.
Atelier 1 : Utiliser les IAG pour identifier des prospects cibles et générer une fiche d'informations détaillée sur ses besoins, motivations et objections potentielles.
Atelier 2 : Rédiger un e-mail de prospection personnalisé et l'optimiser avec des variations de ton et de message.

Module 4 : Positionnement et valorisation de l'offre avec l'IAG

Analyser son positionnement marché et ses points différenciants à l'aide de ChatGPT.
Générer des propositions de valeur percutantes et adaptées aux cibles.
Personnaliser ses offres et messages commerciaux en fonction des besoins identifiés.
Créer des supports d'aide à la vente avec l'IAG (pitch deck, fiches produit, comparatifs concurrentiels).
Atelier 1 : Créer une proposition de valeur unique en testant plusieurs formulations générées par l'IAG.
Atelier 2 : Analyser un positionnement concurrentiel et identifier un argument différenciateur grâce à l'IAG.

Module 5 : Argumentation et gestion des objections

Créer un argumentaire structuré avec les IAG en fonction des objections potentielles des prospects.

Anticiper et répondre aux objections avec des formulations optimisées.
Utiliser l'IAG pour générer des comparatifs et renforcer l'impact commercial.
Atelier 1 : Générer un argumentaire structuré pour une offre et le tester en binôme (un joue le commercial, l'autre le client).
Atelier 2 : Créer une réponse à une objection courante et comparer les approches IA/humaine.

Module 6 : Suivi client et conclusion de la vente avec l'IAG

Gérer le suivi client et les relances commerciales avec des outils IAG.
Créer des e-mails de relance efficaces en fonction du niveau d'engagement du prospect.
Générer des synthèses de rendez-vous et scénarios de clôture pour maximiser les chances de conversion.
Atelier 1 : Rédiger des e-mails de relance adaptés au stade du prospect dans l'entonnoir de vente.
Atelier 2 : S'entrainer à la finalisation d'une vente en simulant une situation de clôture de vente et générer un message final incitatif.

Méthode pédagogique

Formation atelier très concrète et non technique, accessible à tout public, sans prérequis de connaissances des outils d'intelligence artificielle générative.

- *Mise à disposition d'une boîte à outils complète et régulièrement actualisée.*

Pour vous inscrire
04.78.14.19.19
contact@atoutmajeur-ra.com / www.atoutmajeurlyon.com
(Mise à jour : 07-2026)