

L'IA générative au service de la performance commerciale : stratégies et outils pour vos équipes de vente

Durée: 1 jour

Public cible: Pour tous

À qui s'adresse cette formation ?

Directeurs de comptes et chefs des ventes, Ventes internes et télévendeurs, Représentants commerciaux, Business developers.

Objectifs de la formation

- Identifier les outils d'IA pertinents, leurs fonctionnalités clés, les contextes d'utilisation appropriés, et les bonnes pratiques associées.
- Comprendre les outils d'IA, interpréter leurs résultats, distinguer les cas d'usage appropriés et classer les formes d'assistance offertes par l'IA dans le travail.
- Utiliser de manière autonome les outils d'IA, appliquer les bonnes pratiques, adapter les prompts selon les besoins et les tâches professionnelles quotidiennes.
- Évaluer la qualité, la pertinence et l'efficacité des outils d'IA ainsi que diagnostiquer les problèmes et justifier l'utilisation ou non de l'IA selon la situation.
- Identifier les principaux outils d'IA pertinents pour leur contexte professionnel.
- Nommer les fonctionnalités clés de chaque outil présenté.
- Reconnaître les situations propices à l'utilisation de chaque outil.
- Lister les bonnes pratiques d'utilisation des outils d'IA.
- Expliquer le fonctionnement général des outils d'IA présentés.
- Interpréter les résultats produits par les outils d'IA.
- Distinguer les cas d'usage appropriés pour chaque outil.
- Classifier les différents types d'assistance que peut apporter l'IA dans leur travail.
- Démontrer l'utilisation correcte des fonctionnalités principales.
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques d'interaction avec l'IA.

- Adapter les prompts et requêtes selon les besoins spécifiques.
- Exécuter des tâches professionnelles avec l'assistance de l'IA.
- Examiner la qualité des résultats produits par l'IA.
- Diagnostiquer les problèmes courants dans l'utilisation des outils.
- Différencier les situations où l'IA est pertinente de celles où elle ne l'est pas.
- Analyser l'efficacité de différentes approches d'utilisation des outils.
- Évaluer la pertinence d'un outil d'IA pour une tâche donnée.
- Juger la qualité et la fiabilité des outputs générés.
- Mesurer les gains d'efficacité apportés par l'utilisation de l'IA.
- Justifier le choix d'utiliser ou non l'IA pour des tâches spécifiques.
- Développer des prompts personnalisés adaptés à leurs besoins.
- Construire leur propre boîte à outils d'IA personnalisée.
- Générer des solutions innovantes en combinant différents outils d'IA.

Description sommaire

Cette formation pratique et intensive, disponible en format 7 heures, vous propulse dans l'utilisation concrète des outils d'IA pour amplifier votre performance commerciale. Après une introduction ciblée aux outils d'IA spécialisés pour la vente, vous expérimenterez directement leur utilisation à travers des exercices pratiques basés sur des scénarios de vente réels. L'accent est mis sur l'application immédiate des connaissances acquises à vos défis commerciaux quotidiens : prospection, qualification des leads, personnalisation des propositions commerciales et suivi client. Vous repartirez avec une boîte à outils personnalisée et la confiance nécessaire pour intégrer l'IA dans votre cycle de vente, augmentant ainsi significativement votre productivité commerciale et vos taux de conversion.

Contenu du plan de cours

Module : Introduction aux LLMs et l'IA Générative (30 minutes).

- Définition et principes fondamentaux des LLMs.
- Architecture et fonctionnement de base.

- Types de modèles et leurs caractéristiques.
- Capacités et limitations actuelles.
- Concepts clés : tokens, embeddings, prompts.
- Impact sur les différents secteurs d'activité.

Module : Sécurité et confidentialité dans l'utilisation des LLMs (30 minutes).

- Comprendre les enjeux de confidentialité.
- Bonnes pratiques de sécurité.
- Éthique de la communication avec l'IA.

Module : Produire du texte à l'aide d'un LLM (60 minutes).

- Principes de base du prompt engineering.
- Techniques de génération de contenu.
- Structure et formats de prompts efficaces.
- Contrôle de la tonalité et du style.
- Optimisation des résultats.
- Bonnes pratiques et pièges à éviter.

Module : Analyser et synthétiser du texte à l'aide d'un LLM (60 minutes).

- Techniques d'analyse textuelle et d'extraction d'information.
- Extraction d'informations clés.
- Analyse structurelle.
- Identification de patterns.
- Classification de contenus.
- Analyse comparative.
- Structuration de résumés.
- Niveaux de synthèse adaptables.
- Validation de l'exactitude.

Module : Transformer et formater du texte à l'aide d'un LLM (30 minutes).

- Techniques de réécriture et reformulation.
- Adaptation du style et du niveau de langage.
- Formatage pour différents médias.
- Conversion entre formats.
- Structuration de documents.
- Vérification et amélioration de la qualité.

Module : Traduire et localiser avec l'IA (30 minutes).

- Principes de traduction automatique.
- Adaptation culturelle et localisation.
- Préservation du contexte et du sens.
- Vérification de la qualité.
- Gestion des expressions idiomatiques.

Module : Analyser des visuels à l'aide d'un LLM (30 minutes).

- Reconnaissance d'images.
- Description et analyse de contenu visuel.
- Extraction d'information.
- Classification d'images.
- Détection d'objets et de scènes.
- Analyse de mise en page.

Module : Analyser des données avec l'IA (30 minutes).

- Préparation et nettoyage des données.
- Techniques d'analyse statistique.
- Visualisation des données.
- Interprétation des résultats.
-

Identification de tendances.

- Recommandations basées sur les données.

Module : Rechercher (le web et autre) avec l'aide de LLMs (30 minutes).

- Techniques de recherche avancée.
- Validation des sources.
- Limites des capacités de recherche des LLMs.

Module : Apprendre avec l'aide d'un LLM (30 minutes).

- Personnalisation de l'apprentissage.
- Création de parcours d'apprentissage.
- Techniques d'auto-évaluation.
- Adaptation du contenu.
- Suivi des progrès.

Module : Faire de l'idéation à l'aide d'un LLM (30 minutes).

- Techniques de génération d'idées.
- Stimulation de la créativité.
- Exploration de concepts.
- Développement d'alternatives.
- Évaluation des idées.
- Raffinement des concepts.

Approche et méthode pédagogique

Approche pratique et orientée résultats, combinant démonstrations, ateliers et mises en situation inspirées du contexte commercial. Les participants découvrent les usages de l'IA générative à travers des exemples concrets liés à la prospection, à la communication client et à la stratégie de vente.

Recommandations

-

Expérience en vente, développement des affaires ou marketing

- Familiarité avec les outils CRM ou plateformes de vente (atout)
- Intérêt pour l'optimisation des performances commerciales et l'automatisation
- Capacité à analyser des données clients et formuler des stratégies
- Ouverture à l'expérimentation et à l'intégration de nouvelles pratiques