

RELATION CLIENT

BOOSTER SA PERFORMANCE COMMERCIALE AVEC L'IA

Voie d'accès

☒ Formation continue

Éligible au CPF

☐ Oui

☒ Non

PUBLIC

- Tout collaborateur en contact avec les clients souhaitant gagner en efficacité et en impact commercial grâce à l'intelligence artificielle

PRÉ-REQUIS

- Notions fondamentales en bureautique (utilisation de logiciels de traitement de texte, tableurs, outils de présentation)
- Compétences de bases en navigation sur le web (recherche d'informations, utilisation d'un navigateur, gestion des onglets, gestion de téléchargements)

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Entrée possible en fonction de la demande
- Effectif minimum de 4 personnes et 10 personnes maximum
- Inscriptions possibles toute l'année selon le calendrier en cours et le délai d'acceptation des financeurs

OBJECTIFS

- Découvrir les outils d'intelligence artificielle adaptés à chaque étape du cycle de vente
- Améliorer la communication commerciale grâce à des outils IA performants
- Gérer les prospects et clients avec des outils d'automatisation adaptés
- Exploiter des solutions pour la transcription et le suivi des réunions commerciales
- Personnaliser les offres et échanges clients pour maximiser les résultats.

DURÉE

- 7 heures, 1 jour

TARIFS

- Tarif inter : 600€ net de taxe/ par personne
- Tarif intra : Nous consulter

MÉTHODES & MOYENS MOBILISÉS

Méthodes transmissives et interrogatives, ludopédagogie :

- Alternance de contenus théoriques et cas pratiques, échange d'expériences. Exercices d'application à partir de situations propres aux participants, jeux de rôle. Nombreuses illustrations, supports de cours.

Contact

FORMATION CONTINUE
fc.ccivf@campus120.cci.fr
05 49 37 44 68

Lieu de formation

Site de Poitiers
CCI de la Vienne - Campus 120
120 rue du Porteau
86000 Poitiers

PROGRAMME & CONTENU

I. Introduction

- Présentation des objectifs
- Recueil des attentes des participants

II. Comprendre l'IA et ses usages commerciaux

- Principes clés de l'intelligence artificielle
- Cas d'usage dans la vente et la relation client
- Tendances et outils actuels

III. Prospection augmentée par l'IA

- Génération de leads automatisée
- Campagnes d'e-mailing intelligentes
- Chatbots et IA conversationnelle pour les premiers contacts

III. Personnalisation et suivi client

- Analyse des données pour adapter l'offre
- Outils IA pour personnaliser les présentations commerciales
- Transcription et comptes rendus automatiques (Otter.ai, Notion AI)
- Cas pratique : CRM intelligent pour un suivi client optimisé

IV. Communication commerciale assistée par l'IA

- Création de contenus impactants (e-mails, propositions)
- Réécriture et optimisation avec ChatGPT, Grammarly
- Automatisation des réponses types
- Gestion des interactions sur les réseaux sociaux

V. Conclusion et mise en pratique

- Atelier : concevoir un processus commercial optimisé avec l'IA
- Partage d'expériences et recommandations
- Quiz final de validation des acquis

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
- Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation.
- Attestation de formation



**CAMPUS 120 Poitiers,
CCI de la Vienne & Campus 120
Z.I.République – 120 rue du Porteau
86000 – POITIERS**



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nos établissements sont engagés dans une démarche de progrès pour l'accessibilité des centres de formation, en collaboration avec le Centre Ressource Formation Handicap. Pour connaître la faisabilité de votre projet de formation, contactez directement notre référent handicap : referent-handicap@campus120.cci.fr

- Une expérience de +45ans dans la formation et un réseau riche de +1000 entreprises partenaires
- Un accompagnement dans vos recherches d'entreprises
- Des salles de cours équipées selon les spécialités : laboratoire, cuisine, restaurant, bar, boutique...
- Un site convivial de 6 hectares, avec parking, gymnase, hébergement, restauration