



Formation :
Immersion IA
pour équipes de ventes

Série Immersion

Aperçu du cours

Cette formation immersive de 7 heures vous plonge dans l'univers de la vente augmentée par l'intelligence artificielle. À travers des simulations de négociations commerciales et des mises en situation inspirées du terrain, vous découvrirez comment l'IA peut transformer votre approche commerciale. Les participants sont confrontés à des scénarios réels de vente, comme la qualification de prospects, la personnalisation des propositions commerciales et l'optimisation du cycle de vente. Vous apprendrez à utiliser l'IA pour analyser les comportements d'achat, prédire les tendances du marché et automatiser les tâches administratives chronophages. Cette expérience unique combine des techniques de vente éprouvées avec les dernières innovations en IA, le tout accompagné d'un coaching personnalisé et d'un feedback détaillé. Vous ressortirez avec des stratégies concrètes pour augmenter votre taux de conversion et votre efficacité commerciale.

À qui s'adresse cette formation

Cette formation est spécialement conçue pour les professionnels de la vente qui souhaitent révolutionner leur approche commerciale :

- Représentants commerciaux cherchant à optimiser leur performance grâce à l'IA
- Directeurs des ventes souhaitant moderniser les pratiques de leur équipe
- Chargés de développement commercial voulant maximiser leur prospection
- Gestionnaires de comptes clés désirant enrichir leur relation client
- Spécialistes en vente consultative cherchant à affiner leur expertise
- Responsables de la croissance commerciale visant à digitaliser leur stratégie

Informations clés

- **Durée** : 7 heures
- **Niveau** : Intermédiaire - avancé
- **Série de formation** : Immersion
- **Langues** : Français ou Anglais
- **Format de livraison** : Virtuel ou Présentiel
- **Mode de livraison** : Synchrones, piloté par un formateur
- **Type de session** : Formation privée de groupe
- **Grosseur de groupe**: 8 à 16 participants
- **Certification** : Certification Moov AI 'Expert IA'

Prérequis

- Avoir suivi une formation de la série 'amplification compétences' sur les outils d'IA générative

Objectifs globaux de la formation

- **Utiliser de façon avancée les outils d'IA générative**
Utiliser simultanément plusieurs outils d'IA pour des workflows avancés, optimiser en temps réel, s'ajuster selon le feedback, et gérer les imprévus efficacement.
- **Appliquer l'IA générative dans des situations complexes**
Analyser des situations complexes pour identifier les interventions de l'IA, évaluer les résultats sous stress, adapter les approches selon les contraintes, détecter les biais, et établir des liens pour des solutions innovantes.
- **Prendre des décisions stratégiques avec l'IA générative**
Prioriser les actions complexes, justifier l'utilisation de l'IA, évaluer les solutions

en temps réel, argumenter les choix face aux parties prenantes, et critiquer constructivement les approches des pairs.

- **Créer des solutions optimisées avec l'IA générative**

Concevoir des solutions innovantes, élaborer des stratégies adaptatives, créer des protocoles avancés et des workflows optimisés, et générer des approches créatives pour résoudre des problèmes complexes avec l'IA.

En détail, ce que vous apprendrez

À la fin de cette formation, les participants seront en mesure de :

Appliquer

- Mobiliser simultanément plusieurs outils d'IA dans des situations complexes
- Exécuter des workflows avancés intégrant l'IA sous contrainte de temps
- Mettre en œuvre des stratégies d'optimisation en temps réel
- Ajuster dynamiquement l'utilisation des outils selon le feedback reçu
- Gérer efficacement les situations imprévues liées à l'utilisation de l'IA

Analyser

- Déconstruire des situations professionnelles complexes pour identifier les points d'intervention de l'IA
- Examiner critiquement les résultats produits dans des conditions de stress
- Différencier les approches optimales selon les contraintes situationnelles
- Détecter les biais et erreurs potentiels dans les outputs de l'IA
- Établir des connexions entre différentes problématiques pour développer des solutions innovantes

Évaluer

- Prioriser les actions dans des situations complexes multi-factorielles

- Justifier les choix stratégiques d'utilisation de l'IA sous pression
- Évaluer la pertinence et la qualité des solutions générées en temps réel
- Argumenter les décisions prises face à des parties prenantes diverses
- Critiquer constructivement les approches utilisées par leurs pairs

Créer

- Concevoir des solutions innovantes combinant multiple outils d'IA
- Développer des stratégies d'intervention adaptatives en situation complexe
- Élaborer des protocoles d'utilisation avancée de l'IA
- Générer des approches créatives pour résoudre des problèmes inédits
- Produire des workflows optimisés intégrant l'IA de manière sophistiquée

Méthodes pédagogiques

- Simulations et mise en situations complexes
- Exercices pratiques
- Discussions de groupe

Évaluation et certification

ATTESTATION DE PRÉSENCE

Une attestation de présence est systématiquement émise pour chaque participant à l'issue de la formation. Ce document officiel vous est envoyé directement après validation de votre présence par le formateur.

BADGE DE CERTIFICATION 'Expert IA'

Pour valoriser pleinement vos nouvelles compétences, nous vous offrons la possibilité d'obtenir notre badge de certification '**Expert IA**'. Cette certification s'obtient en validant un test en ligne qui évalue votre compréhension des concepts clés abordés durant la formation. Le badge est délivré par Moov AI dès l'obtention

d'un score minimum de 85% au test de validation des acquis. Cette certification vous permet d'attester officiellement de votre maîtrise des fondamentaux de l'IA et peut être partagée sur vos réseaux professionnels.

Plan de cours détaillé

Dans cette simulation d'une journée, les participants sont plongés dans un scénario complexe de développement commercial pour une entreprise technologique en pleine expansion. Le contexte initial présente une situation où l'entreprise lance une nouvelle gamme de solutions innovantes, et les participants, répartis en équipes, doivent développer une stratégie de vente complète dans un marché hautement concurrentiel. Dès le début de la journée, ils découvrent leur mission : atteindre des objectifs ambitieux de vente en utilisant intelligemment différents outils d'IA pour optimiser chaque étape du processus commercial.

La simulation commence par une phase de planification où les équipes apprennent à utiliser l'IA pour l'analyse de marché et la qualification des prospects. Au fil de la journée, de nouveaux éléments viennent complexifier le scénario : l'émergence d'un concurrent inattendu, des changements dans les comportements d'achat des clients cibles, et des contraintes budgétaires imprévues. Ces rebondissements forcent les participants à adapter leur stratégie en temps réel, en utilisant notamment l'IA pour la génération de propositions commerciales personnalisées, l'analyse prédictive des opportunités, et l'optimisation des messages de vente.

Les équipes doivent naviguer à travers différentes phases du cycle de vente, en utilisant un éventail d'outils d'IA : depuis les assistants de rédaction pour créer des courriels percutants, jusqu'aux outils d'analyse prédictive pour identifier les meilleures opportunités, en passant par les plateformes de CRM augmentées par l'IA pour le suivi des prospects. À chaque étape, ils reçoivent du feedback personnalisé et des conseils d'experts, leur permettant d'affiner leur approche et de maximiser leur efficacité commerciale. La journée se termine par une présentation des résultats où chaque équipe partage ses stratégies gagnantes et les leçons apprises dans l'utilisation de l'IA pour amplifier leur impact commercial.

Cette immersion complète permet aux participants de vivre une expérience réaliste de vente augmentée par l'IA, tout en développant des compétences pratiques qu'ils pourront immédiatement appliquer dans leur contexte professionnel. La simulation

met en lumière non seulement l'utilisation technique des outils d'IA, mais aussi l'importance de maintenir l'aspect humain dans les relations commerciales, créant ainsi un équilibre optimal entre technologie et expertise en vente.