Optimiser sa stratégie commerciale grâce à l'intelligence artificielle

Cette formation répond aux besoins des entreprises confrontées à une concurrence accrue et à l'évolution rapide des technologies. Les participants exploreront comment l'IA peut transformer leurs processus de vente, de l'analyse des données à la personnalisation des stratégies. La formation couvre les fondamentaux de l'IA appliquée à la vente, l'exploitation des données commerciales, le développement de stratégies de vente sur mesure et l'implémentation concrète de solutions d'IA.

À l'issue de ces deux jours, les professionnels seront équipés pour intégrer efficacement l'IA dans leur approche commerciale, augmentant ainsi leur compétitivité et leur efficacité sur le marché.

OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle appliquée à la stratégie commerciale
- Analyser et exploiter les données commerciales à l'aide d'outils IA
- Développer des stratégies de vente personnalisées grâce à l'IA
- Mettre en œuvre des solutions d'IA dans le processus commercial

PROGRAMME

Comprendre les fondamentaux de l'Intelligence Artificielle appliquée à la stratégie commerciale – 2h45
Présentation des concepts clés de l'IA
Présentation des applications de l'IA en stratégie commerciale (CRM, prédiction des ventes, personnalisation)
Étude de cas
Démonstration d'outils IA pour la stratégie commerciale
Exercice pratique : scenario d'utilisation

Analyser et exploiter les données commerciales à l'aide d'outils d'IA – 3h
Présentation des types de données commerciales et leur importance
Tour de table sur les données utilisées par les participants
Démonstration d'un outil IA pour l'analyse de données
Atelier pratique : nettoyage et préparation de données
Présentation des techniques d'analyse prédictive en IA
Atelier : utilisation d'un outil IA pour l'analyse prédictive
Cas pratique : exploitation des insights pour la stratégie commerciale

Développer des stratégies de vente personnalisées grâce à l'IA – 3h
Présentation des principes de personnalisation par IA
Démonstration d'un outil de segmentation client basé sur l'IA
Atelier : création de personas clients avec l'aide de l'IA
Présentation de techniques de prédiction des comportements d'achat
Atelier : élaboration d'une stratégie de vente personnalisée
Étude de cas : analyse d'une campagne personnalisée réussie

Mettre en œuvre des solutions d'IA dans le processus commercial – 2h45
Présentation des étapes clés du processus commercial et points d'intégration de l'IA
Démonstration d'un outil IA pour la qualification des leads
Atelier : cartographie des opportunités IA dans le processus commercial
Identification des critères de sélection d'une solution IA
Étude de cas : choix et implémentation d'une solution IA
Exercice pratique : plan d'action pour l'intégration de l'IA dans le processus commercial

DUREE

2 jours

PUBLIC

Toute personne en charge de la stratégie marketing / commerciale

Pré REQUIS

Etre à l'aise avec l'outil informatique pour que la formation porte bien sur l'IA…

PEDAGOGIE

De nombreux exercices de mise en pratique.
Elaboration d'un projet.
Echanges entre professionnels sur des situations vécues.
Apports théoriques.

EVALUATION

Auto-évaluation de positionnement par entretien ou questionnaire.
Auto-évaluation des acquis de la formation par questionnaire amenant à une réflexion sur un plan d'actions.

SANCTION DE LA FORMATION

Une attestation de formation sera envoyée post formation.

INTERVENANTS

Selon le thème de la formation, CQFD sélectionne un pédagogue possédant une expérience significative, une maîtrise opérationnelle et un profil particulier : sophrologue, psychologue, neuropsychologue, ergonome, ergothérapeute, senior manager, chef de cuisine, gouvernante, journaliste, animateur, ex-policier, etc…

TARIFS

Inter-entreprises à Paris,
Intra-muros en France entière :
Les tarifs sont disponibles en bas de la page internet du dit programme
www.cqfd-formation.fr

Vidéo de présentation

Tél. 09 51 08 96 14 – 06 63 58 49 30 www.cqfd-formation.fr contact@cqfd-formation.fr