



FORMATION

IA & Management commercial

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les usages de l'IA appliqués au management commercial
- Optimiser la prospection et le suivi des opportunités grâce à l'IA
- Exploiter les données pour mieux piloter la performance commerciale
- Utiliser l'IA pour accompagner et développer l'efficacité des équipes

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels du commerce et managers souhaitant intégrer l'intelligence artificielle dans le pilotage de leur activité commerciale

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 890 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



crews

Where you belong

PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Comprendre l'IA appliquée au management commercial
 - Identifier les principaux usages de l'IA dans les métiers commerciaux
 - Comprendre les opportunités pour les managers et leurs équipes
 - Identifier les tâches et processus pouvant être optimisés
- Optimiser sa prospection avec l'IA
 - Identifier et qualifier plus efficacement ses prospects
 - Préparer des approches commerciales personnalisées
 - Utiliser l'IA pour structurer ses actions de prospection
- Améliorer le suivi des opportunités
 - Préparer et synthétiser les informations avant un rendez-vous
 - Personnaliser ses argumentaires et communications commerciales
 - Faciliter le suivi des prospects et prochaines actions
- Exploiter l'IA dans son CRM
 - Structurer et enrichir les informations commerciales
 - Automatiser certaines tâches de saisie et de suivi
 - Exploiter les données CRM pour identifier des opportunités
- Piloter la performance commerciale
 - Analyser les résultats et principaux indicateurs commerciaux
 - Identifier les tendances, écarts et opportunités d'amélioration
 - Utiliser l'IA pour faciliter le reporting et la prise de décision
- Accompagner ses équipes avec l'IA
 - Utiliser l'IA comme outil d'aide à la préparation et au coaching
 - Analyser les pratiques et identifier des axes de progression
 - Développer une utilisation pertinente de l'IA au sein de l'équipe
- Atelier de mise en pratique
 - Identifier un processus commercial à optimiser
 - Construire un cas d'usage intégrant l'intelligence artificielle
 - Définir un plan d'actions adapté à son équipe commerciale



crews

Where you belong

DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront intégrer l'intelligence artificielle dans leurs processus commerciaux, optimiser la prospection et le suivi des opportunités, analyser leurs performances et accompagner leurs équipes dans l'utilisation de l'IA pour améliorer l'efficacité commerciale.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux d'assiduité : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 85 64 04 20
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com