

Transformez l'IA en véritable assistant commercial terrain

Cette formation permet aux forces de vente GMS et à leurs managers de découvrir les usages concrets de l'intelligence artificielle générative pour préparer leurs visites, construire leurs argumentaires, gérer leurs relances, produire leurs reportings et gagner du temps dans leur activité quotidienne.





IA pour les forces de vente GMS - niveau 1 - BASICS

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique avancé.
- Une première utilisation de ChatGPT, Gemini, Claude ou équivalent constitue un plus.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre les usages de l'IA générative pour les forces de vente GMS.
- Formuler des prompts simples et efficaces.
- Préparer une visite magasin avec l'aide de l'IA.
- Construire et adapter un argumentaire commercial.
- Générer des comptes-rendus et reportings structurés.
- Produire des relances commerciales personnalisées.
- Identifier les bonnes pratiques et les limites de l'IA.
- Construire leur premier Prompt Book commercial.

APTITUDE

- Préparation commerciale
- Communication et argumentation
- Reporting commercial
- Gestion des objections
- Veille concurrentielle
- Utilisation opérationnelle de l'IA

DURÉE

1 journée – 7 heures.

DÉLAI D'ACCÈS

Accès à la formation sous 1 mois (possibilité d'adaptation selon les besoins du client)

TARIFS

Sur devis

MÉTHODES MOBILISÉES

- Démonstrations en direct
- Cas pratiques GMS
- Jeux de rôle commerciaux
- Débriefings collectifs
- Création de livrables réutilisables immédiatement

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement en amont
- Exercices pratiques durant la formation
- Évaluation des prompts réalisés
- Mises en situation commerciales
- Quiz final de validation des acquis
- Plan d'action individuel

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accès à un ou plusieurs outils IA
- Supports pédagogiques numériques
- Cas pratiques adaptés à l'activité GMS
- Données fictives ou anonymisées

ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée). Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

PROGRAMME DES LA JOURNÉE

09h00 – 10h30 | Comprendre l'IA et ses usages pour les forces de vente GMS

- Découvrir les principaux outils d'IA générative.
- Comprendre les bénéfices et limites de l'IA pour les commerciaux terrain.
- Identifier les usages utiles : préparation, argumentation, reporting et veille.
- Sensibilisation à la confidentialité des données et aux bonnes pratiques.

10h30 – 12h00 | Construire des prompts efficaces

- Comprendre les fondamentaux du prompt engineering.
- Structurer ses demandes pour obtenir des réponses pertinentes.
- Générer des argumentaires, checklists et relances commerciales.
- Améliorer et affiner les réponses produites par l'IA.

13h00 – 16h00 | Préparer, vendre, relancer et reporter avec l'IA

- Préparer une visite magasin en quelques minutes.
- Construire des argumentaires adaptés aux interlocuteurs.
- Préparer les réponses aux objections les plus fréquentes.
- Créer un mini-plan d'action magasin.
- Transformer des notes terrain en compte-rendu structuré.
- Produire des synthèses et reportings commerciaux.
- Réaliser une veille concurrentielle simple.

16h00 – 17h00 | Construire sa boîte à outils IA commerciale

- Sélectionner les prompts les plus utiles à son activité.
- Créer son Prompt Book personnalisé.
- Organiser ses modèles de prompts par usage.
- Définir sa routine d'utilisation de l'IA.
- Élaborer un plan d'action opérationnel.