

IA pour les forces de vente en distribution Spécialisée -niveau 1

Cette formation d'une journée permet aux commerciaux et équipes terrain de découvrir les usages concrets de l'intelligence artificielle générative dans leur quotidien professionnel. Les participants apprennent à préparer leurs visites, construire des argumentaires adaptés, former rapidement les vendeurs, générer des comptes-rendus et optimiser leur suivi commercial grâce à des outils simples et immédiatement opérationnels.





Transformer l'IA en assistant commercial terrain

PRÉREQUIS

- Aucun prérequis technique avancé.
- Une première utilisation de ChatGPT, Claude ou Gemini constitue un plus mais n'est pas obligatoire.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- À l'issue de la formation, les participants seront capables de :
- Comprendre les usages pertinents de l'IA générative dans la distribution spécialisée.
- Préparer efficacement une visite commerciale ou prescripteur.
- Créer et adapter des argumentaires produits.
- Préparer des formations vendeurs courtes et impactantes.
- Générer des relances commerciales personnalisées.

APTITUDE

- Préparation commerciale assistée par l'IA
- Communication et argumentation commerciale
- Formation et accompagnement des vendeurs
- Analyse et synthèse d'informations
- Reporting commercial
- Utilisation responsable de l'intelligence artificielle

DURÉE

1 jour -7h ou 2 demi-journées

DÉLAI D'ACCÈS

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

TARIFS

Sur devis

MÉTHODES MOBILISÉES

- Apports théoriques ciblés
- Cas pratiques issus de la distribution spécialisée
- Jeux de rôle commerciaux
- Simulations de formation vendeur
- Création de livrables réutilisables en situation professionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement avant la formation
- Exercices pratiques tout au long de la journée
- Mises en situation commerciales
- Simulation de formation vendeur

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accès à un ou plusieurs outils IA
- Supports pédagogiques numériques
- Cas pratiques personnalisés
- Fiches produits et supports commerciaux
- Outils collaboratifs si nécessaire

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 DE LA JOURNÉE

09h00 – 10h30 | Module 1 – Comprendre l'IA et ses usages commerciaux

- Découvrir les principaux outils d'intelligence artificielle générative et leurs spécificités.
- Comprendre ce que l'IA peut réellement apporter aux forces de vente en distribution spécialisée.
- Identifier les usages à forte valeur ajoutée : préparation de visites, argumentaires, reporting, veille et relances.
- Connaître les limites de l'IA, les risques d'erreurs et les bonnes pratiques d'utilisation.
- Sensibilisation à la confidentialité des données et à l'utilisation responsable des outils d'IA.

10h30 – 12h00 | Module 2 – Construire des prompts efficaces

- Comprendre les principes d'un prompt performant.
- Structurer ses demandes pour obtenir des réponses précises et adaptées à son contexte professionnel.
- Générer des argumentaires commerciaux, plans d'action et supports d'aide à la vente.
- Adapter ses messages selon les différents interlocuteurs : vendeur, responsable de magasin, franchisé ou prescripteur.
- Améliorer et affiner les réponses obtenues grâce aux techniques de reformulation.

13h00 – 16h00 | Module 3 – Optimiser son activité commerciale avec l'IA

- Préparer efficacement une visite point de vente ou une rencontre avec un prescripteur.
- Transformer une fiche produit technique en bénéfices clients simples et convaincants.
- Construire des argumentaires adaptés aux besoins et attentes des interlocuteurs.
- Préparer les réponses aux objections les plus fréquentes.
- Créer des supports de formation pour accompagner les vendeurs et développer leur expertise produit.
- Générer rapidement des comptes-rendus de visite, des synthèses et des relances commerciales personnalisées.
- Utiliser l'IA pour réaliser une veille concurrentielle simple et identifier de nouvelles opportunités.

16h00 – 17h00 | Module 4 – Construire sa boîte à outils IA

- Identifier les prompts les plus utiles pour son activité commerciale.
- Créer et organiser sa bibliothèque de prompts réutilisables.
- Structurer ses modèles par usage : préparation de visite, argumentaire, reporting, relance et formation.
- Définir une routine d'utilisation de l'IA adaptée à son quotidien terrain.
- Élaborer un plan d'action individuel pour mettre en pratique les acquis dès le retour en poste.