

IA pour les forces de vente en distribution Spécialisée -niveau 2 avancé

Cette formation avancée permet aux forces de vente, managers et animateurs réseau d'aller au-delà des usages classiques de l'IA pour structurer une démarche commerciale augmentée. Les participants apprennent à analyser leurs données, prioriser leurs actions, préparer des négociations complexes, personnaliser leurs argumentaires, créer des assistants IA métiers et optimiser leur pilotage commercial grâce à des outils directement applicables sur le terrain.





Faites de l'IA un véritable levier de performance commerciale

PRÉREQUIS

- Avoir déjà utilisé un outil d'IA générative ou avoir suivi la formation « IA pour les Forces de Vente Distribution spécialisée – Niveau 1 BASICS ».
- Être à l'aise avec les fondamentaux de la préparation commerciale terrain.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Analyser des données commerciales avec l'aide de l'IA.
- Prioriser les points de vente selon leur potentiel et leurs performances.
- Préparer des négociations à partir de plusieurs scénarios.
- Créer des assistants IA dédiés à leurs missions commerciales.
- Identifier les opportunités d'automatisation de certaines tâches.
-

APTITUDE

- Analyse commerciale
- Négociation
- Pilotage de l'activité
- Formation et accompagnement des vendeurs
- Utilisation avancée de l'IA générative
- Prise de décision

DURÉE

2 jours – 14 heures de formation.

DÉLAI D'ACCÈS

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

TARIFS

Sur devis

MÉTHODES MOBILISÉES

- Études de cas issus de la distribution spécialisée
- Ateliers pratiques et simulations commerciales
- Jeux de rôle et mises en situation
- Travaux individuels et collaboratifs
- Création de livrables directement réutilisables en situation professionnelle

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Test de positionnement en amont
- Évaluation des prompts et livrables produits
- Simulations de négociation et de formation vendeur
- Quiz final de validation des acquis
- Auto-évaluation et plan d'action individuel

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Accès aux principaux outils d'IA générative
- Supports pédagogiques numériques
- Données fictives ou anonymisées
- Fiches produits, modèles de prompts et supports commerciaux
- Outils collaboratifs et templates de reporting

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 2 JOURNÉES

JOUR 1

09h00 – 10h30 | IA avancée et enjeux commerciaux

- Approfondir les usages avancés de l'IA dans la distribution spécialisée.
- Identifier les opportunités de gain de temps et de performance commerciale.
- Comprendre les bonnes pratiques et les limites de l'IA.
- Sécuriser l'utilisation des données commerciales.

10h30 – 12h30 | Prompt engineering avancé

- Construire des prompts complexes et multi-étapes.
- Générer des scénarios commerciaux et des plans d'action.
- Obtenir des réponses adaptées à son rôle et à ses objectifs.
- Fiabiliser et améliorer les résultats produits par l'IA.

13h30 – 16h00 | Analyse commerciale et priorisation

- Exploiter les données commerciales avec l'aide de l'IA.
- Identifier les points de vente prioritaires.
- Détecter les opportunités de développement.
- Construire des plans d'action ciblés et opérationnels.

16h00 – 17h00 | Préparation avancée des visites

- Structurer une visite à fort enjeu.
- Préparer objectifs, argumentaires et preuves.
- Adapter son approche selon l'interlocuteur.
- Anticiper les objections et les scénarios possibles.

JOUR 2

09h00 – 11h00 | Argumentaires et négociation assistés par l'IA

- Personnaliser ses argumentaires selon les enseignes et interlocuteurs.
- Préparer plusieurs scénarios de négociation.
- Anticiper et traiter les objections complexes.
- Renforcer sa posture commerciale grâce aux simulations.

11h00 – 12h30 | Formation vendeur augmentée par l'IA

- Transformer une fiche produit en support vendeur.
- Concevoir des mini-formations et des quiz.
- Construire des démonstrations produits efficaces.
- Adapter les contenus aux différents niveaux d'expertise.

13h30 – 15h30 | Créer ses assistants IA commerciaux

- Concevoir un assistant de préparation de visite.
- Créer un assistant de négociation et d'aide à la décision.
- Développer un assistant de formation vendeur.
- Personnaliser ses outils selon ses besoins métier.

15h30 – 17h00 | Reporting, automatisation et plan d'action

- Produire des synthèses et reportings commerciaux.
- Mettre en place une veille concurrentielle assistée par l'IA.
- Identifier les tâches pouvant être automatisées.
- Élaborer une feuille de route pour déployer l'IA dans son activité quotidienne.