



**Stratéliance**  
la méthode commerciale & communication

Propulsé par l'IA

# Formation-Action COMMERCIAL – VENTE

## Optimisez chaque rendez-vous de vente avec le soutien de l'IA

### Présentiel ou Distanciel

STRATELIANCE  
dispose d'une déclaration d'activité enregistrée  
sous le numéro 11 91 07224 91 auprès du Préfet de région d'Ile-de-France

**Stratéliance**  
10, allée des Champs Elysées 91080 Evry-Courcouronnes  
+33 (0)1 810 811 00  
formation@strateliance.com  
RCS Evry 792 011 900

[www.strateliance.com](http://www.strateliance.com)

Conseil, formation et accompagnement en commercial et en communication  
propulsés par l'IA

## Optimisez chaque rendez-vous de vente avec le soutien de l'IA

### Présentation de la formation

Rejoignez cette formation où **ChatGPT révolutionne vos rendez-vous de vente**, transformant chaque minute en potentiel de croissance. Apprenez à préparer vos interactions **avec précision**, assimilez les techniques essentielles pour un rdv marquant, et exploitez l'intelligence de ChatGPT pour identifier et résoudre les problématiques de vos prospects/clients. Les **fondamentaux d'un rdv de vente alliés à la puissance de l'IA pour obtenir des résultats supérieurs**.

**Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.**

<p><b>Les objectifs de la formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Préparez chaque rendez-vous de vente avec <b>ChatGPT</b> et optimiser votre temps</li> <li>• Assimilez les clés d'un RDV de vente performant avec l'assistance de <b>ChatGPT</b></li> <li>• Faire émerger les problèmes avec <b>ChatGPT</b> pour mieux convaincre le décideur</li> <li>• Réussir le rendez-vous de vente pour augmenter votre chiffre d'affaires en utilisant les insights de <b>ChatGPT</b></li> </ul>	<p><b>Les profils concernés</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet</li> <li>• Dirigeant, Commercial, Assistant commercial</li> </ul>
<p><b>Les prérequis</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aucune connaissance en IA ni sur ChatGPT n'est nécessaire</li> <li>• Avoir créé un compte gratuit ou payant ChatGPT avant la formation</li> <li>• Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi</li> </ul> <p><b>Matériel nécessaire si formation chez Client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre</li> </ul> <p><b>Nb. participants par session (inter ou intra)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 minimum (en inter) et 8 maximum</li> </ul>	<p><b>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative</li> <li>• <b>Utilisation simple de ChatGPT tout au long du programme</b></li> <li>• Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés</li> <li>• Fiche évaluation de fin de formation</li> <li>• Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur</li> <li>• Support de formation : Powerpoint marketing</li> <li>• Remise attestation de fin de formation</li> </ul>
<p><b>Présentiel, durée 14h00</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 14h00 sur site</li> <li>• Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle</li> <li>• Date et lieu : à définir ultérieurement</li> </ul> <p><b>Distanciel, durée 14h00</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 14h00 en visio</li> <li>• Sur 4 sessions en distanciel</li> <li>• Lieu : visio</li> <li>• Dates : à définir ultérieurement</li> </ul>	<p><b>Les + de cette formation</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La liste des questions pertinentes à utiliser immédiatement (votre plan de découverte)</li> <li>• Utilisation simple de <b>ChatGPT</b> tout au long du programme</li> <li>• Cas pratiques personnalisés</li> </ul>
<p><b>Qualité de l'animateur</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de <b>20 ans</b> : ancien Directeur Commercial et Marketing. Et expert en Intelligence artificielle et en automatisation.</li> <li>• Le <b>transfert de compétence</b> est l'objectif de cette formation.</li> </ul>	<p><b>Contact</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formation adaptable en fonction de vos attentes</li> <li>• Nous contacter à <a href="mailto:formation@strateliance.com">formation@strateliance.com</a></li> <li>• Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation</li> </ul> <p><b>Tarif</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• sur devis après l'étude de vos besoins</li> </ul> <p><b>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Notre Organisme de Formation et notre Référent Handicap sont à votre écoute afin de permettre à chacun l'accès à nos formations. Une étude de vos besoins sera réalisée afin de coconstruire et adapter notre formation en lien avec les experts mobilisables.</li> <li>• Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com</li> </ul>

## Le programme de formation – PRESENTIEL ou DISTANCIEL

### Optimisez chaque rendez-vous de vente avec le soutien de l'IA

<p><b>Introduction</b></p>	<p>Questionnaire individuel préformation et sur l'IA                  Rédigez vos étapes d'un rendez-vous de vente (<b>atelier pratique offline</b>)                  Analyse individuelle de vos étapes par Stratéliance                  Personnalisation de la formation</p>
<p><b>Plan détaillé de la formation</b></p>	<p><b>1) La mallette du « représentant commercial »</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les outils commerciaux et les outils en communication nécessaires pour réussir vos rdv</li> </ul> <p><b>2) Introduction à l'IA et à ChatGPT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation de l'IA : histoire, explication des concepts clés</li> <li>• Découverte de <b>ChatGPT</b>: présentation de <b>ChatGPT</b>, ses capacités, ses limites, et ses cas d'utilisation courants et notamment dans un rdv de vente</li> <li>• Éthique et IA : discussion sur l'éthique dans l'utilisation de l'IA, le respect de la vie privée, et les biais potentiels.</li> </ul> <p><b>3) Les étapes essentielles pour piloter votre rendez-vous de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La préparation</li> <li>• Zoom sur chacune de vos étapes d'un rdv de vente (<b>adaptées à votre environnement</b>)</li> <li>• Le suivi d'un rdv de vente, les étapes indispensables</li> </ul> <p><b>4) Vos objectifs en rdv de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Savoir définir vos objectifs à chaque rdv, définir la durée d'entretien, préparer votre rdv, etc. <b>avec ChatGPT (atelier pratique)</b></li> <li>• La technique du SONCAS pour cerner rapidement votre interlocuteur</li> </ul> <p><b>5) Définir votre plan de découverte en questionnant vos prospects</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les 4 types de questions à poser (<b>atelier pratique</b>)</li> <li>• Rédigez vos questions en rendez-vous de vente <b>avec ChatGPT (atelier pratique)</b></li> <li>• Conseils et axes d'amélioration de vos questions</li> <li>• Analysez les réels besoins cachés de vos interlocuteurs (technique du SPIN Selling) : <u>Faites émerger le besoin</u>.</li> <li>• Rédigez vos questions sous forme SPIN Selling / votre plan de découverte <b>avec ChatGPT (atelier pratique)</b></li> <li>• Conseils et axes d'amélioration de votre Spin Selling</li> </ul> <p><b>6) Mise(s) en situation / Jeu(x) de rôle personnalisé(s)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse des besoins en rdv de vente (<b>atelier pratique</b>)</li> </ul> <p><b>Conclusion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de fin de formation</li> <li>• Conseils de fin</li> </ul>
<p><b>Plan des annexes</b></p>	<p>Ateliers pratiques online et offline réalisés sur <b>ChatGPT</b>, des <b>GoogleForm</b> personnalisés                  Support de présentation remis au format PDF</p>