



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

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

Embarquez pour une 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 déceler et adresser les problématiques clés. Les **fondamentaux d'un rdv de vente alliés à la puissance transformatrice de l'IA pour des résultats supérieurs**.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

<p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> Préparer chaque rendez-vous de vente avec ChatGPT et optimiser votre temps Assimiler les clés d'un RDV de vente performant avec l'assistance de ChatGPT Identifier les problèmes de votre interlocuteur avec ChatGPT pour mieux convaincre le décideur Conclure avec succès le rendez-vous de vente pour augmenter votre chiffre d'affaires en utilisant les insights de ChatGPT 	<p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> TPE, PME-ETI, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet Dirigeant, Commercial, Assistant commercial
<p>Les prérequis</p> <ul style="list-style-type: none"> Aucune connaissance en IA ni sur ChatGPT n'est nécessaire Avoir créé un compte gratuit ou payant ChatGPT avant la formation Disposer d'un ordinateur pouvant se connecter en wifi <p>Matériel nécessaire si formation chez Client</p> <ul style="list-style-type: none"> salle avec table en U + vidéoprojecteur + paperboard/feutre <p>Nb. participants par session (inter ou intra)</p> <ul style="list-style-type: none"> 5 minimum (en inter) et 8 maximum 	<p>Méthodes mobilisées et modalités d'évaluation</p> <ul style="list-style-type: none"> Méthode affirmative + méthode interrogative + méthode applicative Utilisation simple de ChatGPT tout au long du programme Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés Fiche évaluation de fin de formation Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur Support de formation : Powerpoint marketé Remise attestation de fin de formation
<p>Présentiel, durée 7h00</p> <ul style="list-style-type: none"> 7h00 sur site Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, durée 7h00</p> <ul style="list-style-type: none"> 7h00 en visio Sur 2 sessions en distanciel Lieu : visio Dates : à définir ultérieurement 	<p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> La liste des questions pertinentes à utiliser immédiatement (<u>voire plan de découverte</u>) Utilisation simple de ChatGPT tout au long du programme Cas pratiques personnalisés <p>Contact</p> <ul style="list-style-type: none"> Formation adaptable en fonction de vos attentes Nous contacter à formation@strateliance.com Nous vous contacterons sous 24h pour analyser vos besoins et planifier la formation
<p>Qualité de l'animateur</p> <ul style="list-style-type: none"> Spécialiste en stratégie des fonctions Marketing, Commerciale et Communication depuis plus de 20 ans : ancien Directeur Commercial et Marketing. Et expert en Intelligence artificielle et en automatisation. Le transfert de compétence est l'objectif de cette formation. 	<p>Tarif</p> <ul style="list-style-type: none"> sur devis après l'étude de vos besoins <p>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> 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. Référent Handicap : Thomas Bockstal tbockstal@strateliance.com

Le programme de formation – PRESENTIEL ou DISTANCIEL

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

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