



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Propulsé par l'IA

Formation-Action COMMERCIAL - VENTE

**Perfectionnez votre
prospection téléphonique
avec l'IA pour
prendre des rdv qualifiés**

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**

Perfectionnez votre prospection téléphonique avec l'IA pour prendre des rdv qualifiés

Présentation de la formation

Que vous appeliez un contact inconnu ou un prospect recommandé, vous devrez **convaincre rapidement et efficacement** votre interlocuteur. Cette formation vous transmet des techniques éprouvées, quel que soit votre secteur d'activité, pour obtenir de **nombreux rendez-vous qualifiés**. Vous apprécierez vos futures campagnes de phoning grâce aux résultats rapides obtenus dès la mise en pratique. Tout au long de la formation, **l'IA va vous permettre de décupler vos compétences et votre efficacité au téléphone**.

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

<p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir vos objectifs de prospection téléphonique et organiser vos sessions d'appels • Franchir le barrage standard avec l'aide de ChatGPT • Identifier les problèmes de votre interlocuteur pour mieux convaincre le décideur avec ChatGPT • Traiter les objections au téléphone avec ChatGPT • Obtenir des rendez-vous qualifiés par vos actions de phoning avec le soutien de ChatGPT 	<p>Les profils concernés</p> <ul style="list-style-type: none"> • TPE, PME, Micro-entreprise, Freelance, Créateur, Porteur de projet • Dirigeant, Commercial, Assistant commercial, Téléprospecteur, Marketing/Communication et salariés en lien avec la vente
<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 • Ateliers pratiques et jeux de rôle personnalisés • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété • 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"> • Argumentaires à utiliser immédiatement • Fiche synthétique pour vos appels • Utilisation simple de ChatGPT tout au long du programme • Cas pratiques personnalisés
<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>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>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

Perfectionnez votre prospection téléphonique avec l'IA pour prendre des rdv qualifiés

<p>Introduction</p>	<p>Questionnaire individuel préformation sur la téléprospection et l'IA Rédigez votre argumentaire de téléprospection (atelier pratique offline) Analyse de votre argumentaire de téléprospection par Stratéliance Personnalisation de la formation</p>
<p>Plan détaillé de la formation</p>	<p>Démarrage</p> <ul style="list-style-type: none"> Retour sur vos argumentaires de téléprospection et conseils Stratéliance <p>1) 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 une stratégie commercial et communication Éthique et IA : discussion sur l'éthique dans l'utilisation de l'IA, le respect de la vie privée, et les biais potentiels <p>2) Les fondamentaux de la prospection téléphonique</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeux de rôle ou mise en situation réelle de téléprospection : préformation (atelier pratique) Les enjeux de la téléprospection Définir vos objectifs de téléprospection (qualitatifs et quantitatifs) Vous organiser efficacement <p>3) Passer le barrage standard/secrétaire</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédigez les réponses aux objections de téléprospection les plus courantes avec ChatGPT (atelier pratique) Conseils et axes d'amélioration de vos réponses aux objections <p>4) Convaincre le décideur – Faire émerger les problématiques</p> <ul style="list-style-type: none"> Rédigez votre argumentaire (Pitch) avec le décideur avec ChatGPT (atelier pratique) Conseils et axes d'amélioration de votre argumentaire avec décideur Rédigez votre plan de découverte (questions) et faites émerger les problématiques avec ChatGPT (atelier pratique) Conseils et axes d'amélioration de votre plan de découverte Rédigez vos bénéfices grâce aux verbes d'action avec ChatGPT (atelier pratique) Conseils et axes d'amélioration de votre plan de découverte Concevez votre fiche de synthèse 360° (atelier pratique) et conseils et amélioration <p>5) Mise en application</p> <ul style="list-style-type: none"> Jeux de rôle personnalisés en prospection téléphonique ou mise en situation réelle de téléprospection (atelier pratique) Ajuster votre téléprospection avec ChatGPT. Conseils et axes d'amélioration sur les jeux de rôle / audit téléprospection <p>Conclusion</p> <ul style="list-style-type: none"> Quiz de fin de formation et Conseils de fin
<p>Plan des annexes</p>	<p>Ateliers pratiques online et offline réalisés sur ChatGPT, Excel et GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF</p>