



Stratéliance
la méthode commerciale & communication

Propulsé par l'IA

Formation-Action COMMERCIAL – VENTE – COMMUNICATION

Construisez votre plan d'actions commercial et communication avec l'IA pour booster vos ventes

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

Construisez votre plan d'actions commercial et communication avec l'IA pour booster vos ventes

Présentation de la formation

Un plan d'actions commercial et communication est un document écrit, formalisé qui a pour but de structurer votre démarche commerciale et communication. C'est **votre feuille de route, le GPS de votre entreprise** qui vous conduira à destination. Il repose sur des objectifs affinés, mesurables, réalistes et planifiés pour une mise en œuvre stratégique de vos outils commerciaux et vos outils en communication. C'est la recette incontournable pour vous développer. Avec l'IA et **grâce à ChatGPT, vous développerez votre feuille de route en un claquement de doigts !**

Vous repartirez avec des outils pratiques exploitables immédiatement.

<p>Les objectifs de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir vos objectifs commerciaux • Construire votre plan d'actions commercial et communication avec ChatGPT • Hiérarchiser et planifier vos actions commerciales et communications pour augmenter votre chiffre d'affaires avec ChatGPT • Optimiser du temps et trouver des idées créatives et pertinentes avec 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
<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 • Fiche évaluation de fin de formation • Matériel utilisé : ordinateur, vidéoprojecteur • Support de formation : Powerpoint markété • Remise attestation de fin de formation
<p>Présentiel, durée 14h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 14h00 sur site • Lieu : Stratéliance ou Client ou Location de salle • Date et lieu : à définir ultérieurement <p>Distanciel, durée 14h00</p> <ul style="list-style-type: none"> • 14h00 en visio • Sur 4 sessions en distanciel • Lieu : visio • Dates : à définir ultérieurement 	<p>Les + de cette formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation opérationnelle sur toute la chaîne du plan d'actions commercial • Utilisation simple de ChatGPT tout au long du programme • Cas pratiques personnalisés • Votre plan d'actions commercial clés en main sur 12 mois et modifiable
<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

Construisez votre plan d'actions commercial et communication avec l'IA pour booster vos ventes

<p>Introduction</p>	<p>Questionnaire préformation Questionnaire Forces et Faiblesses de votre stratégie commerciale et communication, et sur l'IA Analyse par le Consultant Stratéliance et personnalisation de la formation</p>
<p>Plan détaillé de la formation</p>	<p>Les bases du développement commercial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co-analyse de vos forces et faiblesses • Contexte, enjeux et objectifs de la stratégie commerciale • Les étapes incontournables pour réussir votre développement commercial (entonnoir / tunnel des ventes) <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 commerciale 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 6 étapes préparatoires de votre stratégie commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditez votre service commercial avec ChatGPT • Fixez vos objectifs (méthode SMART) • Définissez vos cibles avec ChatGPT • Identifiez et analysez vos concurrents avec ChatGPT • Délimitez votre zone géographique • Déterminez votre budget de développement • Constituez vos 6 étapes préparatoires (atelier pratique) • Conseils et axes d'amélioration de vos 6 étapes préparatoires <p>3) La 7ème étape de votre stratégie commerciale, votre GPS sur 12 mois</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que mettre en œuvre pour attirer de nouveaux prospects à fort potentiel ? • 12 actions en commercial & communication avec ChatGPT • Co-développement sur des idées et des pistes pour augmenter votre business • Construisez votre plan d'actions commercial & communication sur 12 mois avec ChatGPT (atelier pratique) • Conseils et axes d'amélioration de votre plan d'actions <p>4) Le pilotage et le suivi de votre plan d'actions</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place un reporting simple et efficace • Les outils indispensables à votre développement commercial <p>5) Votre Plan d'actions sur 12 mois (suite)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Construisez votre plan d'actions commercial & communication sur 12 mois avec ChatGPT (atelier pratique) • Conseil et axes d'amélioration de votre plan d'actions <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, Excel et GoogleForm personnalisés Support de présentation remis au format PDF</p>