

ZLINE

12 RUE DES CHAUFFOURS, 95000 CERGY

Siret : 99964678900019



PROGRAMME DE FORMATION

EXPLOITATION DES OUTILS DIGITAUX
ET DE L'IA POUR LA PERFORMANCE
COMMERCIALE

zline95000@gmail.com

06 52 94 94 64

Modalités d'admission et de déroulement :

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance.

Conformément à l'article L221-18 du Code de la consommation, pour toute inscription conclue à distance ou hors établissement, vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la date de signature du contrat, sans avoir à fournir de justification ni supporter de pénalités. La formation ne pourra débuter qu'après l'expiration de ce délai, sauf demande expresse du participant pour commencer la formation avant la fin de ce délai de rétractation.

Lieu de la formation :

La formation se déroulera en présentiel au 1 Rue Emile Zola, 95870 Bezons, sous la supervision du formateur.

Accessibilité :

La formation est ouverte aux personnes en situation de handicap. Le référent handicap évalue et anticipe les adaptations nécessaires.

Contact : zline95000@gmail.com / 06 52 94 94 64

Délai d'accès :

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours suite à l'inscription auprès du référent pédagogique.

Public visé :

Managers, chefs d'équipe, cadres intermédiaires et toute personne en responsabilité d'encadrement souhaitant renforcer ses compétences en leadership et sa posture managériale.

Prérequis d'accès à la formation

- Maîtriser les bases de la relation commerciale
- Utiliser couramment les outils informatiques (navigation web, bureautique)
- Disposer d'un ordinateur portable (recommandé)

Objectifs et compétences visées

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

- Identifier les outils digitaux adaptés aux différentes étapes du cycle de vente
- Analyser les données commerciales pour orienter la prise de décision
- Utiliser des solutions d'intelligence artificielle pour optimiser la prospection et la relation client
- Automatiser certaines tâches commerciales à faible valeur ajoutée
- Concevoir une stratégie commerciale intégrant les outils digitaux et l'IA
- Mettre en œuvre des actions concrètes pour améliorer la performance commerciale

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Présentiel interactif : Formation en salle avec aménagement favorisant les interactions et travaux de groupe
- Supports multimédia : Utilisation de vidéos, présentations dynamiques et outils digitaux pour illustrer les concepts
- Documentation personnalisée : Remise d'un livret pédagogique complet et d'outils pratiques adaptés au contexte des participants
- Accompagnement individualisé : Temps dédiés au coaching individuel et à la personnalisation des apprentissages
- Évaluations formatives : Exercices d'auto-évaluation et quiz permettant de mesurer la progression des acquis tout au long de la formation (adaptés au thème traité).

Durée

14 heures

Tarif

700 € TTC

PLANNING DE FORMATION

Jour 1 : Fondamentaux des outils digitaux et de la data commerciale

08h00 - 08h30 : Accueil et cadrage de la formation

- Identifier les attentes individuelles et collectives des participants
- Présenter les objectifs et le déroulé de la formation
- Évaluer les pratiques actuelles en matière d'outils digitaux

08h30 - 10h00 : Panorama des outils digitaux pour la performance commerciale

- Identifier les catégories d'outils (CRM, marketing automation, social selling)
- Analyser les usages et bénéfices de chaque outil
- Comparer les solutions selon les besoins commerciaux

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Exploitation des données commerciales (data-driven sales)

- Comprendre les indicateurs clés de performance commerciale
- Analyser les données issues des outils CRM
- Interpréter les tableaux de bord pour piloter l'activité

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Introduction à l'intelligence artificielle appliquée au commerce

- Définir les principes de l'intelligence artificielle
- Identifier les cas d'usage concrets dans la vente
- Évaluer les opportunités et limites de l'IA

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Atelier pratique – prise en main d'outils digitaux

- Manipuler un CRM et structurer une base de données clients
- Tester des outils d'automatisation commerciale
- Appliquer les concepts sur un cas pratique

PLANNING DE FORMATION

Jour 2 : Intégration de l'IA dans la stratégie commerciale

08h00 - 08h30 : Réactivation des acquis

- Reformuler les notions clés du jour 1
- Identifier les axes d'amélioration individuels
- Partager les retours d'expérience

08h30 - 10h00 : Prospection augmentée par l'IA

- Utiliser l'IA pour qualifier des prospects
- Générer des messages commerciaux personnalisés
- Optimiser les campagnes de prospection

10h00 - 10h15 : Pause

10h15 - 12h00 : Automatisation et gain de productivité commerciale

- Identifier les tâches automatisables
- Paramétrer des workflows commerciaux
- Mesurer les gains de productivité

12h00 - 13h30 : Pause déjeuner

13h30 - 15h00 : Stratégie commerciale digitale et IA

- Structurer une stratégie commerciale intégrant le digital
- Définir des objectifs mesurables
- Construire un plan d'actions opérationnel

15h00 - 15h15 : Pause

15h15 - 17h00 : Mise en situation et plan d'action individuel

- Élaborer un plan d'action personnalisé
- Présenter une stratégie commerciale intégrant les outils digitaux et l'IA
- Argumenter les choix et démontrer la cohérence stratégique

Méthode d'évaluation

Évaluation finale sous forme de mise en situation managériale complexe où chaque participant devra démontrer sa maîtrise des compétences clés acquises durant la formation, suivie d'un débriefing personnalisé avec le formateur.