



**NIVEAU :  
INITIATION**

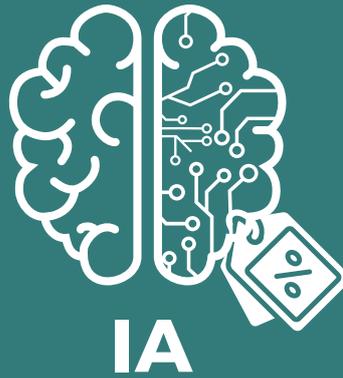


**1 JOUR | 7 H**



## **PUBLIC**

Toute personne souhaitant augmenter ses ventes avec l'IA.



# IA

## **Booster ses ventes avec l'IA**

## **MÉTIERS**

Architectes, Comptables, Avocats,  
Agent immobiliers, E-commerce,  
Services clients,,,

**Prix :**  
Contactez-nous



## **OBJECTIFS**

Modalités d'accès : après un premier entretien téléphonique permettant de déterminer les attentes et le niveau d'entrée. Démarrage de la formation au minimum 7 jours après accord des parties et selon les délais imposés par votre organisme de financement.

L'objectif de cette formation est d'apprendre à booster ses ventes avec l'IA. Apprenez à exploiter des outils d'IA pour analyser les comportements des clients, personnaliser les offres et optimiser vos stratégies marketing. L'IA au cœur de votre prospection commerciale.

## **PRÉREQUIS**

Aucun prérequis nécessaire.

## **PÉDAGOGIE**

Le formateur expert alterne entre méthode démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Validation régulière des acquis avec des études de cas, des quiz.

### **REMIS AU STAGIAIRE**

Support de cours PDF  
Ressources en ligne  
Fichiers d'exercices

### **MOYENS MATÉRIELS**

Tableau blanc virtuel - Ecran partagé - Google Drive  
Ordinateur Fourni

## **Formation Présentiel**

### **1 - Le rôle de l'IA dans la prospection commerciale**

- Comment l'IA peut améliorer la prospection ?
- Avantages et limites
- Les outils disponibles (ex: ChatGPT, Jasper, Copy.ai)

### **2 - Utilisation des outils d'IA générative**

- ChatGPT pour créer des scripts de prospection
- Génération de contenus personnalisés pour des emails de prospection

### **3 - Stratégies de prospection améliorées par l'IA**

- Intégration de l'IA dans les processus de prospection
- Comment inclure les outils d'IA dans les stratégies existantes
- Automatisation des tâches répétitives
- Techniques pour personnaliser les messages à grande échelle

### **4 - Analyse des performances**

- Mesurer l'efficacité des campagnes de prospection avec l'IA
- Outils d'analyse et indicateurs clés de performance (KPIs)

### **5 - Optimisation**

- Stratégies pour ajuster et améliorer les approches de prospection
- A/B testing et itérations basées sur les données

## **CONTENU**

## **FINANCEMENT**

**OPCO**

Formations accessibles aux PSH.

Contactez le référent handicap de BELFORMATION

Monsieur Sebbah : Jérémy.sebbah@belformation.fr | 06.75.78.12.59

## **VALIDATION**

- Attestation de formation

**CONTACT**

### **BELFORMATION**

Lieu de formation : Inter / Intra-entreprise | Tel : 01 77 37 80 24  
APE 8559A | SIRET 811 531 888 00022 | Fax : 09 72 25 10 08

Jeremy Sebbah Responsable Administratif | Raphael Assouline Responsable Pédagogique  
<https://www.belformation.fr/> | [contact@belformation.fr](mailto:contact@belformation.fr)



**BELFORMATION**

04/06/24