

# Vendre plus et mieux grâce à l'I.A.

## Objectifs :

Comprendre le rôle de l'I.A. dans la création de pitches commerciaux efficaces pour attirer l'attention du client  
Concevoir des argumentaires sur-mesure avec l'I.A. pour maximiser ses chances de conversion  
Adapter son pitch en temps réel grâce à l'I.A. pour réussir son closing  
Évaluer l'efficacité des pitches et argumentaires créés  
Créer des supports commerciaux de présentation percutants

## Programme :

### **Introduction à l'I.A. dans le processus commercial**

- ✓ Définir et découvrir des outils d'I.A. appliqués au commerce
- ✓ Comprendre les enjeux et bénéfices de l'I.A. dans la création de pitches commerciaux
- ✓ Découvrir des solutions d'I.A. adaptées à l'activité commerciale (ChatGPT, outils de génération de contenu, CRM intelligents...)

### **Création de pitches commerciaux avec l'I.A.**

- ✓ Identifier les principes d'un pitch commercial efficace
- ✓ Utiliser l'I.A. pour générer des accroches percutantes
- ✓ Générer des pitches adaptés à différents types de suspects/prospects/clients

### **Conception d'argumentaires sur-mesure**

- ✓ Analyser des besoins clients avec l'I.A.
- ✓ Structurer un argumentaire personnalisé grâce à l'I.A.
- ✓ Créer un argumentaire avec des outils d'I.A.

### **Préparer vos pitches pour vous adapter en temps réel**

- ✓ Préparer l'entretien commercial en formalisant les signaux faibles potentiels
- ✓ Utiliser des outils d'I.A. pour préparer son discours et s'adapter en temps réel

### **Evaluation et optimisation des pitches**

- ✓ Cartographier les critères d'évaluation de l'efficacité d'un pitch
- ✓ Analyser la performance des pitches avec l'I.A.
- ✓ Mettre en place l'amélioration continue des pitches à partir des données recueillies

### **Création de supports commerciaux percutants**

- ✓ Générer automatiquement des supports de présentation (slides, documents commerciaux)
- ✓ Personnaliser des supports avec l'I.A.

**Code : F206**

**En présentiel :**

**Durée : 3 jours**

**Prix : 1 470€ HT**

**Lieu : Paris**

## **Liste des dates :**

09 au 11 février  
25 au 27 mai  
01 au 03 juillet  
23 au 25 septembre  
23 au 25 novembre

## **En distanciel :**

Nous contacter

**Public concerné :**  
Commerciaux

**Intervenants :**  
Spécialiste en I.A.

**Pré-requis :**  
Aucun

**Techniques d'animation :**  
Alternance de théorie et de pratique.  
Etudes de cas.  
Exercices individuels et collectifs.  
Retour d'expériences.  
Mise en situation.  
Jeux de rôles.  
Tests.  
Entraînements.

**Principaux outils utilisés en formation :**  
ChatGPT  
Gemini  
Gamma  
Perplexity  
Grok  
Copilot  
(liste non exhaustive et susceptible d'évoluer)