

# ChatGPT pour les commerciaux : transformez votre prospection et boostez vos ventes grâce à l’IA

*Lien : https://innov-maroc.com/formation/chatgpt-pour-les-commerciaux-transformez-votre-prospection-et-boostez-vos-ventes-grace-a-lia*

| DURÉE | RÉFÉRENCE | CATÉGORIE |
|---|---|---|
| **3 jours (21h)** | **COM44** | **Techniques de Vente** |

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre l’utilisation de ChatGPT dans un contexte commercial
- Améliorer la prospection et la génération de leads
- Rédiger des argumentaires de vente efficaces
- Optimiser les emails et messages commerciaux
- Automatiser les relances clients
- Mieux gérer les objections commerciales
- Augmenter le taux de conversion et de closing
- Gagner en productivité commerciale grâce à l’IA
- Personnaliser les interactions clients à grande échelle

INNOV MAROC

## POUR QUI ?

- Commerciaux terrain et sédentaires
- Business developers
- Responsables commerciaux
- Account managers
- Entrepreneurs et indépendants
- Équipes marketing et vente
- Téléprospecteurs
- Toute personne impliquée dans la prospection et la vente

INNOV MAROC



## Programme détaillé

### 1 / Introduction à ChatGPT pour les équipes commerciales

- Rôle de l’IA dans la vente
- Cas d’usage en prospection et relation client
- Gains de productivité commerciale

### 2 / Utiliser ChatGPT pour la prospection

- Identification des cibles et personas
- Rédaction de messages de prospection
- Personnalisation des approches commerciales

### 3 / Création d’argumentaires de vente

- Structuration d’un pitch commercial
- Mise en avant des bénéfices clients
- Adaptation selon les profils clients

### 4 / Optimisation des emails commerciaux

- Rédaction d’emails percutants
- Segmentation des messages
- Amélioration du taux d’ouverture et de réponse

INNOV MAROC

### 5 / Automatisation des relances clients

- Scénarios de relance
- Gestion des objections
- Suivi des opportunités commerciales

### 6 / Gestion des objections avec l’IA

- Identification des objections fréquentes
- Réponses adaptées et argumentées
- Techniques de persuasion assistées par IA

### 7 / Amélioration du closing commercial

- Structuration des propositions commerciales
- Optimisation des offres
- Techniques de conversion

## Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

INNOV MAROC

## Prochaines dates programmées

| | |
|---|---|
| 23 au 25 Déc. 2026 | Présentiel - Casablanca |
| 27 au 29 Jan. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 24 au 26 Mars 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 19 au 21 Mai 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 14 au 16 Juil. 2027 | Présentiel - Casablanca |

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

**Téléphone :** +212 522 247 210
**Email :** contact@innov-maroc.com
**Web :** https//www.innov-maroc.com


INNOV MAROC — Tous droits réservés

INNOV MAROC