

GAGNER EN EFFICIENCE GRÂCE À L'AUTOMATISATION ET L'IA (1 jour de 9h à 12h et de 13h à 17h)

Vous souhaitez booster vos ventes tout en gagnant du temps ?

Cet atelier vous permettra de transformer votre prospection grâce à l'automatisation et à l'intelligence artificielle. Vous apprendrez à structurer un tunnel de vente performant, à identifier les tâches chronophages et à déployer des outils concrets pour accélérer vos résultats

Objectif pédagogique

- Augmenter ses ventes et gagner en efficacité grâce à l'automatisation et à l'IA
- Apprendre à prompter
- Comprendre le tunnel de vente (TOFU, MOFU, BOFU)
- Découvrir des outils pour créer ses contenus
- Construction d'un plan d'action concret et déployer ses premières automatisations

Programme

1- Construire et automatiser son tunnel de vente

- Apprendre à prompter pour segmenter, cibler, identifier ses personas
- Structurer un tunnel de vente et le comprendre
- TOFU/MOFU/BOFU puis cycle de vente
- Identifier les tâches chronophages et utiliser des outils d'automatisation
- Découvrir des outils simples pour prospecter plus efficacement

Ateliers
intelligence
collective

Méthodes pédagogiques

- Formation en inter entreprise avec questionnaire préalable pour répondre au plus proche des besoins
- Atelier participatif sur vos propres comptes
- Test and Learn
- Formation d'une durée de 7 heures
- Le nombre de participants ne peut pas dépasser 8 personnes pour une gestion efficace des exercices pratiques

2- Booster sa prospection avec l'IA et l'automatisation

- Personnaliser ses messages sans perdre de temps
- Atelier de pratique sur WAALAXY
- Rédiger des accroches percutantes et automatiser ses relances
- Construire un plan d'actions concret et déployer ses premières automatisations

Mise en
pratique sur
l'outil Waalaxy

Méthodes pédagogiques

- Apport théorique / Exercices pratiques / Simulation / Analyse individualisée
- Projection d'un document CANVA
- Sketchnoting
- Fiches pratiques

Évaluation

- Évaluation par recherche de prospects sur son compte LinkedIn, test des filtres
- Évaluation par réalisation d'une campagne sur Waalaxy sur son compte

Public concerné

Commercial / Attaché commercial / Dirigeants

Prérequis

Avoir un compte LinkedIn et avoir une activité commerciale. Connaissance des objectifs commerciaux de l'entreprise

Référent handicap

Notre référente handicap Patricia est à votre disposition pour toutes questions relatives à l'accessibilité de la formation. ☎ 06 19 67 62 23

Modalités et délais d'accès

L'inscription doit être finalisée 48h avant le début de la formation. Dans le cas d'un financement OPCO le délai d'accès est de 15 jours. Présentiel, lieu à déterminer.

Suivi, évaluation, sanction

La progression du participant est suivie tout au long de la formation grâce à des QCM et des mises en situation.

Des tests de positionnement, avant, pendant et après permettent d'évaluer, d'ajuster les temps de formations et de consolider les apprentissages.

La formation sera sanctionnée, à son issue, par la remise d'une attestation de fin de formation précisant nature, dates, durée, objectifs et résultats des acquis.

Moyens pédagogiques

Aides audiovisuelles, supports de cours téléchargeables, training accessible 6 mois sur plateforme, études de cas, questionnaires de positionnement, d'apprentissage et d'évaluation. Embarquement à la 1/2 journée.

Mesure de la satisfaction

A chaud, à la fin de la séance puis à 6 mois pour valider et s'assurer de l'utilisation opérationnelle.

La formatrice, Patricia Gratas

Formatrice professionnelle depuis 2017, elle s'appuie sur plus de 20 ans d'expérience en management et développe son activité d'entrepreneuse depuis 2017. Son approche mêle expertise terrain, pédagogie active et regard stratégique.

Tarif : 350,00 € H.T./stagiaire

SIRET 829 456 094 000 12
DNA 753 311 885 33