

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

Lien : https://maroc-performance.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**

Maroc Performance

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

👥 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

Maroc Performance



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

5 / Automatisation des relances clients

Maroc Performance

- 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

Maroc Performance

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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance