

Transformer l'IA en coach de préparation commerciale pour mieux vendre, négocier et conclure.

À l'issue de la formation, l'apprenant saura, à l'aide d'une IA, préparer un rendez-vous client, anticiper les objections et construire un argumentaire adapté à chaque circuit, tout en s'entraînant à l'oral grâce au mode vocal. Il sera également capable de structurer une proposition commerciale et d'assurer un débriefing efficace pour préparer les suites et maximiser les opportunités.

Durée

1 jour (7h)

Date(s)

7 janvier 2027

Lieu(x)

Suze-la-Rousse

Tarif

305 €

Public visé :

- Vignerons,
- Commerciaux,
- Responsables export,
- Agents commerciaux,
- Dirigeants de domaines, de caves coopératives, de maisons de négoce.

Objectif(s) pédagogique(s) :



Compétences apportées par la formation "Négociation et preparation de rendez- vous commercial avec l'IA"

- À l'aide d'une IA
 - Préparer un rendez-vous client.
 - Anticiper les objections.
 - Construire un argumentaire adapté au circuit.
 - S'entraîner à l'oral avec le mode vocal
 - Structurer une proposition commerciale.
 - Débriefing un rendez-vous et préparer les suites.

Programme :

- Panorama des outils : ChatGPT, Claude, Gemini, Le Chat, Perplexity, Scrap.io, Lusha, Datagma, LinkedIn, Google Maps, bases sectorielles.
- Méthode RCT : rôle, contexte, tâche.
- Construire un fichier prospects propre.
- Nettoyer, enrichir et segmenter une base de données.
- Créer un email de prospection personnalisé.
- Adapter un email aux codes culturels export.
- Créer une séquence de relance.
- Simuler un échange avec un caviste, un restaurateur, un importateur ou un grossiste.
- Préparer les objections : prix, marge, marché saturé, concurrence, logistique, disponibilité.
- Construire un tableau de suivi commercial simple

Prérequis :

Aucun

Vous aurez besoin d'un ordinateur pour la formation.

Moyens pédagogiques :

Documents pédagogiques, diaporama, prompts de simulation de négociation. modèle de fiche de préparation rendez-vous, trame de compte rendu commercial, bibliothèque d'objections et réponses.

Effectifs :

Mini : 2 personnes

Maxi : 15 personnes

Moyens d'encadrement :

La formation sera assurée par une/un intervenant(e) professionnel(e), expert(e) du sujet, qui accompagne de nombreux clients au quotidien sur ces thématiques.

Marion BARRAL

Formatrice

Moyens d'évaluation :

Une synthèse de l'évaluation des acquisitions est réalisée soit oralement lors d'un échange intervenant / stagiaires soit sous forme de questionnaire écrit individuel en vue de la validation de l'apprentissage.

À l'issue de la formation

Remise au stagiaire d'une attestation de formation

Modalités pratiques :

Lieu des cours :

Université du Vin à Suze-la-Rousse

Accessibilité :

Les locaux et la formation sont accessibles pour les personnes en situation de handicap. L'équipe de l'Université du Vin se tient à votre disposition, en amont de la formation, pour mettre en œuvre les mesures d'accompagnement nécessaires. Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter notre référent handicap :

Délai d'accès :

Étude des dossiers par l'organisme de formation et acceptation dans la limite du nombre de participants maximum prévu et des prérequis éventuels.

L'Université du Vin se réserve le droit d'accepter les candidatures jusqu'à la veille de la formation et sous réserve d'une solution de financement assurée et justifiée.

Céline THOMAS 04 75 97 21 30
celine.thomas@universite-du-vin.com