



L'IA APPLIQUEE AUX VENTES

Public :

Sont concernés les chefs d'entreprise, les directeurs commerciaux, les commerciaux, et les personnes en charge de la prospection dans les sociétés qui vendent en B2B.

Prérequis :

Pour participer à la formation, les participants devraient idéalement satisfaire aux prérequis suivants :

1. **Connaissance de Base en Commerce et Vente** : Une compréhension fondamentale des principes de commerce et de vente pour suivre efficacement la formation.
2. **Compétences en Informatique** : La maîtrise des outils informatiques de base, notamment les logiciels de traitement de texte, les feuilles de calcul et les présentations, ainsi que l'utilisation confortable d'Internet.
3. **Accès à un Ordinateur et à Internet** : Un accès fiable à un ordinateur et à une connexion Internet est nécessaire pour les composantes en ligne de la formation.
4. **Disponibilité pour la Durée de la Formation** : La capacité à s'engager pleinement pendant la durée de la formation, qu'elle soit continue ou par sessions.

Durée de formation :

Partie 1 : 8 heures

Partie 2 : 20 heures



Objectifs :

Nos objectifs sont clairement définis pour répondre aux besoins actuels et émergents des professionnels de la vente. Notre programme est conçu pour équiper les participants avec les compétences, techniques et outils nécessaires pour exceller dans un environnement commercial compétitif. Voici les objectifs que nous visons à atteindre avec nos participants :

- 1. Développer une Compréhension Approfondie du Profil Client Idéal (ICP) :** Nous voulons que nos participants puissent identifier et comprendre en détail les caractéristiques de leur client idéal pour affiner leurs stratégies de vente et marketing.
- 2. Maîtriser l'Art de la Construction de Bases de Données Clients :** Les participants apprendront à utiliser des outils comme LinkedIn Sales Navigator pour créer des bases de données précises et à jour, une compétence essentielle pour toute stratégie de prospection réussie.
- 3. Exceller dans la Rédaction de Contenu Engageant :** Les participants seront formés pour rédiger des contenus attractifs et persuasifs, des emails de prospection aux articles de blog, pour captiver l'attention et susciter l'intérêt des prospects.
- 4. Conduire des Campagnes Multicanales Efficaces :** Nous enseignerons aux participants comment orchestrer et exécuter des campagnes de marketing intégrées, en utilisant à la fois le mailing, les réseaux sociaux et les appels téléphoniques pour maximiser la portée et l'impact.
- 5. Appliquer les Techniques de Social Selling :** Les participants apprendront à utiliser les plateformes sociales, en particulier LinkedIn, pour construire des relations significatives avec leurs prospects et clients.
- 6. Utiliser les Données pour Prendre des Décisions Éclairées :** L'analyse de données est au cœur de la formation pour permettre aux participants de prendre des décisions

Document actualisé le 15/11/2023



basées sur des données tangibles, améliorant ainsi leur efficacité de vente.

7. **Augmenter les Taux de Conversion** : À travers des techniques de persuasion et de négociation, nous visons à améliorer les compétences des participants pour augmenter les taux de conversion de prospects en clients.

8. **Améliorer les Compétences en Communication Interpersonnelle** : Nous voulons renforcer les compétences de communication des participants pour faciliter les interactions avec les clients et au sein des équipes de vente.

9. **Renforcer les Capacités de Prospection et de Suivi** : Les participants seront équipés pour mener des activités de prospection plus ciblées et assurer un suivi efficace, essentiel pour fermer des ventes et fidéliser la clientèle.

10. **Intégrer les Retours d'Expérience pour le Développement de Produits** : Enseigner aux participants comment recueillir et utiliser les feedbacks des clients pour informer le développement de produits et les stratégies commerciales.

En somme, notre formation est conçue pour transformer les professionnels de la vente en stratèges et exécutants hautement compétents, capables de naviguer et de prospérer dans le paysage complexe et dynamique des ventes B2B.

Moyen et modalité :

1. **Analyse des Besoins de Formation** : Nous commençons par une analyse approfondie des besoins de formation des clients. Cela implique des discussions avec les responsables de l'entreprise cliente pour comprendre leurs objectifs, leurs défis et les compétences nécessaires.

Document actualisé le 15/11/2023



2. **Programmation sur Mesure** : Sur la base de l'analyse des besoins, nous concevons un programme de formation sur mesure. Ce programme est adapté aux spécificités de l'entreprise cliente et vise à répondre à ses besoins spécifiques.
3. **Formateurs Experts** : Les formations sont dispensées par des formateurs experts dans leur domaine. Ces formateurs possèdent une expérience concrète du monde des affaires et sont capables de fournir des conseils pratiques et pertinents.
4. **Méthodes Pédagogiques** : Les méthodes d'enseignement varient, allant des sessions en salle de classe aux ateliers interactifs, en passant par l'apprentissage en ligne et les simulations. L'accent est souvent mis sur l'apprentissage pratique et les études de cas réelles.
5. **Support et Matériel Pédagogique** : Des supports de cours et des matériaux pédagogiques sont fournis pour accompagner la formation. Cela inclut des manuels, des vidéos, des outils en ligne, et d'autres ressources éducatives.
6. **Évaluation et Suivi** : Les participants sont évalués tout au long du programme pour mesurer leurs progrès. Des évaluations sont effectuées avant, pendant, et après la formation pour évaluer l'efficacité de la formation.
7. **Personnalisation et Flexibilité** : Les formations sont personnalisables en termes de durée, de format et de contenu pour s'adapter aux contraintes et aux préférences des clients.
8. **Certification et Reconnaissance** : À la fin de la formation, les participants reçoivent un certificat ou une attestation de participation.
9. **Feedback et Amélioration Continue** : Après la formation, un feedback est sollicité auprès des participants et des entreprises clientes pour améliorer continuellement l'offre de formation.



Moyens Techniques :

Vous trouverez la liste des moyens techniques utilisés ci-dessous :

1. **Plateforme d'Apprentissage en Ligne** : Nous utilisons une plateforme d'apprentissage en ligne pour dispenser les formations.
2. **Outils de Communication Virtuelle** : Pour les formations à distance, des outils comme Zoom, Microsoft Teams ou Webex sont utilisés pour faciliter les sessions en direct, les réunions, et les interactions entre formateurs et participants.
3. **Logiciels Spécialisés** : Selon le domaine de la formation, des logiciels spécialisés peuvent être utilisés.
4. **Matériel Multimédia** : Les formations incorporent divers matériaux multimédia tels que des vidéos, des podcasts, des diaporamas, pour enrichir l'expérience d'apprentissage.
5. **Systèmes d'Évaluation en Ligne** : Pour les tests et les évaluations, des systèmes en ligne sont souvent utilisés pour permettre une évaluation rapide et efficace des compétences et connaissances acquises.
6. **Systèmes de Gestion de la Formation** : Des logiciels de gestion de la formation sont utilisés pour organiser, planifier, et suivre les progrès des formations et des participants.
7. **Supports de Cours Numériques** : Les manuels et guides de formation sont disponibles en format numérique, facilitant l'accès et la distribution du matériel pédagogique.

Document actualisé le 15/11/2023



Prérequis :

Prérequis pour les Participants :

1. **Niveau de Compétence Basique** : Une compréhension de base des principes commerciaux ou de l'expérience dans le domaine concerné est requise.
2. **Compétences Informatiques** : Une familiarité avec l'utilisation de l'ordinateur, des logiciels de bureautique et des outils de communication en ligne est nécessaire, surtout pour les formations en ligne.
3. **Accès à un Ordinateur et Internet** : Pour les formations en ligne, un accès fiable à un ordinateur et à Internet est indispensable.
4. **Disponibilité** : Les participants doivent être disponibles pour assister aux sessions de formation, qu'elles soient en personne ou en ligne.

Moyens Pédagogiques :

Voici les principaux moyens pédagogiques utilisés :

1. **Cours Théoriques** : Des présentations et des exposés pour fournir les connaissances de base et les concepts théoriques. Ces cours peuvent être dispensés en personne ou via des plateformes en ligne.
2. **Études de Cas** : Utilisation de cas réels pour appliquer les concepts théoriques à des situations pratiques. Cela aide les participants à comprendre comment appliquer les connaissances dans le contexte de leur travail.

Document actualisé le 15/11/2023



3. **Ateliers Pratiques** : Des sessions interactives où les participants mettent en pratique les compétences acquises, souvent en travaillant en groupe pour résoudre des problèmes ou réaliser des projets.
4. **Jeux de Rôle et Simulations** : Des activités où les participants simulent des scénarios de vente ou de négociation pour développer des compétences pratiques et expérimenter différentes stratégies.
5. **Feedback et Coaching Individuel** : Nous fournissons des retours personnalisés aux participants sur leurs performances et les guider individuellement pour améliorer leurs compétences.
6. **Discussions et Débats** : Nous encourageons les participants à discuter de différents sujets, partager des expériences et débattre de diverses approches et stratégies.
7. **Travail en Groupe** : Des activités de groupe pour favoriser la collaboration, l'apprentissage par les pairs et le développement de compétences en communication et en travail d'équipe.
8. **E-Learning et Modules en Ligne** : Nous utilisons de plateformes d'apprentissage en ligne pour permettre un accès flexible aux ressources de formation et faciliter l'apprentissage autonome.
9. **Évaluations et Tests** : Des tests et des évaluations réguliers pour mesurer les progrès des participants et identifier les domaines nécessitant une attention supplémentaire.



Adaptation et suivi de la formation :

Adaptation de la Formation :

1. **Personnalisation du Contenu** : Nous adaptons le contenu de la formation aux besoins spécifiques de l'entreprise et des participants. Cela implique souvent de modifier les études de cas, les exemples et les exercices pour les rendre pertinents pour le secteur et les défis spécifiques de l'entreprise.
2. **Mise à Jour Continue** : Nous actualisons régulièrement le matériel de formation pour refléter les dernières tendances, les meilleures pratiques et les évolutions du marché.
3. **Flexibilité du Format** : Nous offrons différentes modalités de formation (en ligne, en présentiel, hybride) pour répondre aux différentes préférences et contraintes des participants.
4. **Adaptation aux Niveaux de Compétence** : Nous assurons que le niveau de la formation correspond aux compétences et à l'expérience des participants, avec la possibilité d'ajuster la difficulté et la profondeur du contenu.
5. **Réactivité aux Feedbacks** : Nous intégrons les retours des participants et des clients pour améliorer continuellement la formation.

Suivi de la Formation

1. **Évaluations Régulières** : Nous menons des évaluations avant, pendant et après la formation pour mesurer l'acquisition des compétences et l'efficacité de la formation.
2. **Feedback des Participants** : Nous les avis des participants à travers des enquêtes, des entretiens.

Document actualisé le 15/11/2023



Évaluation de parcours :

Nous évaluons de la façon suivante :

1. **Évaluations en Ligne** : Pour les formations en ligne, des évaluations sont réalisées via des plateformes d'apprentissage numérique, permettant une correction automatique et un retour instantané.
2. **Observation et Feedback en Temps Réel** : Les formateurs peuvent observer les participants pendant les exercices pratiques et fournir des retours immédiats.
3. **Entretiens ou Discussions de Groupe** : Des entretiens individuels ou des discussions de groupe après la formation pour obtenir des retours détaillés sur l'expérience d'apprentissage.
4. **Suivi à Long Terme** : Effectuer un suivi avec les participants plusieurs semaines ou mois après la formation pour évaluer l'application à long terme des compétences acquises.

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 21 jours entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées chez Hubadviser Academy sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Document actualisé le 15/11/2023



Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

Partie 1 de la formation : 500 euros

Partie 2 de la formation : 2000 euros

Contact :

Ismail Charkaoui

Ismail.charkaoui@hubadviser.com

0675168180

QUELQUES CHIFFRES:





2 promotions	Taux de satisfaction : 5/5	Taux d'admis : 100%	Taux d'insertion à 6 mois : Pas d'informat ion à ce stade	Taux d'insertion à 2 ans : Pas d'informat ion à ce stade
------------------------	--	----------------------------------	---	--

Document actualisé le 15/11/2023

« Comment utiliser l'IA pour doper ses ventes ? »

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE

Partie 1 : « Utiliser l'IA pour exceller dans la prospection »

Objectifs des entreprises	Thématiques de la formation	Matériaux pédagogiques
Construire son profil client idéal et son discours commercial	<ul style="list-style-type: none"> • Comment identifier les acheteurs ? • Comment créer des <u>personas</u> ? • Comment construire une proposition de valeur <u>gagante</u> ? • Comment se différencier ? 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 
Construire des bases de données	<ul style="list-style-type: none"> • Construire son fichier de prospection avec Sales Navigator • Scraper toutes les données de LinkedIn • Obtenir les emails et les numéros de téléphone clients • Lancer des campagnes de mailing 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 
Rédiger du contenu engageant	<ul style="list-style-type: none"> • Ecrire des mails de prospection personnalisés • Ecrire des <u>posts</u> LinkedIn engageants pour le social <u>selling</u> • Ecrire des articles pertinents pour vos comptes stratégiques 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 
Réaliser des campagnes multicanales	<ul style="list-style-type: none"> • Lancer des campagnes de mailing • Lancer des campagnes sur LinkedIn • Réaliser du <u>col</u> <u>calling</u> intelligent et ciblé 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 


Partie 2 : « Utiliser l'IA pour signer plus de contrats »


Objectifs des entreprises	Thématiques abordées	Matériaux pédagogiques
Construire sa stratégie commerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Définir ses OKR • Définir les territoires • Définir le plan de commissions • Etablir l'organisation commerciale 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 
Réussir son premier RDV	<ul style="list-style-type: none"> • Préparer son appel de manière industrielle (check <u>list</u>) • Réussir son introduction ... l'art du Pitch • Réussir à mener la conversation • Etablir un plan mutuel 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 
Exceller dans la communication écrite	<ul style="list-style-type: none"> • Envoyer des comptes rendus de qualité • Préparer un document pour l'appel de qualification • Construire des propositions gagnantes 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 
Renouveler des clients	<ul style="list-style-type: none"> • Etablir un calendrier commun avec le client • Comprendre le cycle de vie d'un contrat • Mesurer et capter la valeur • Définir la stratégie de croissance au sein d'un compte 	<ul style="list-style-type: none"> → Prompts → Coaching → Initiation à 


Document actualisé le 15/11/2023


CV du formateur



 ismail.charkaoui@hubadviser.com

 +336751681800

 34 ans

 Paris

Profil

*Positif, travailleur,
autonome et ambitieux*

Interêts

Passions:
Voyage-Cuisine-Football

Devise:
"L'action positive combiné à
la pensée positive conduit au
succès"

Shiv Kherra

Trainings

Challenger Sales

Value Selling

Basho: Effective Prospecting
communication

Gartner Sales Academy

MEDDIC

Ismail Charkaoui

Entrepreneur & Expert en Business Development

Expérience

Hubadviser – Paris – Depuis 2 ans

Président et Fondateur - France

Missions et résultats:

- Lancer et développer une activité de formation et de conseil
- Références : Engie, Thalès, Institut Pasteur, Safran, Natixis (...)

Gartner – Paris – 3 ans

Business Development Director - France

Missions et résultats:

- Management d'un portefeuille client "CAC 40"
- Ouverture de nouveaux comptes
- *Resultat 2018: 950 K – 127% de l'objectif*
- *Resultat 2019 : 1.1 M – 131 % de l'objectif*
- *Resultat 2020 : 1.2 M – 108 % de l'objectif*

Gartner- Londres – 3 ans

Business Development Executive

Missions et resultats:

- Ouverture de nouveaux comptes
- Gestion du cycle de vente du début à la fin
- Identifier et cibler les décideurs au sein de mon territoire
- *Resultat 2016: 748K€ – 168 % de l'objectif annuel*
- *Resultat 2017: 801K€ – 201 % de l'objectif annuel*

Trend Micro- Cork (Ireland) – 1 an

Business Development Manager

Missions et résultats:

- Ouverture de nouveaux comptes
- Gestion du cycle de vente du début à la fin
- Gérer et recruter les revendeurs et le réseau de distributeurs
- *Résultat 2015: 805K€ – 114 % de l'objectif annuel*

Atos - Paris, 1 an

Junior Account Manager

- Prospecter et identifier de nouvelles cibles
- Vendre des prestations d'assistance techniques

Formation

Master : ISC Paris School of Management - 2012

Master en Management des Systemes Informatiques

Classe Préparatoire au Lycée Antoine Saint Exupery - 2009

Option économique

Langues

Français
Anglais

Natif
Bilingue

Compétence

Outils Informatique

●●●●●

Document actualisé le 15/11/2023

Hubadviser Academy, Bureau 3, 5 Rue Pleyel, 93200 Saint-Denis - Siret : 980 677 330 00014 –

Enregistré sous le n°11931044893 auprès du préfet de région d'île de France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État- Naf : 85.59A – TVA : FR80980677330

RCS Bobigny 980 677 330 - Tel : 0618641101 – Email : hubadviser.academy@gmail.com -

Site internet : www.hubadviser.com



Nous contacter

Pour toute demande d'inscription, veuillez nous contacter :

MAIL :

Ismaïl.charkaoui@hubadviser.com

TELEPHONE :

0675168180

Document actualisé le 15/11/2023