

Faites de ChatGPT votre superpouvoir secret et votre allié incontournable pour réussir en vente...

Maîtrisez la vente avec ChatGPT

- > Faites de vos arguments de vente des bombes tellement puissantes que vos clients ne sauront plus quoi dire.
- > Détectez et surmontez les objections cachées comme si vous connaissiez mieux votre client que lui-même.
- > Prédisez le comportement et les besoins des clients pour un suivi authentique et proactif.

Sous la direction experte de :

Arnaud Llamas Bravo
Instructeur ChatGPT & IA
WORK WITH AI



Pourquoi ce programme ?

PEOPLE BUY PEOPLE

Vous travaillez dans la vente ? Alors vous savez que vendre est avant tout une affaire de relations humaines, plus que dans tout autre métier. Les gens achètent des gens, pas des entreprises. Ils succombent à votre authenticité. À vous, en tant que partenaire qui comprend leurs besoins. Puis, vous leur proposez une solution sur mesure.

Comment l'intelligence artificielle pourrait-elle remplacer cette interaction humaine ? La réponse est simple : l'IA ne le peut pas. Heureusement. Alors, qu'est-ce que ChatGPT peut apporter ? ChatGPT donne à tous ceux qui travaillent dans la vente les outils et les compétences nécessaires pour surpasser la concurrence. Car la force réside dans la combinaison : ChatGPT comme moteur intellectuel sous le capot, et vous comme conducteur doté de bons sens.

VOUS ET CHATGPT : UNE PROSPECTION INVINCIBLE

Lorsque le formateur Wim défie ChatGPT en direct pour dévoiler les désirs d'un prospect dans un marché de niche, le silence s'installe dans la salle. La magie de la réponse captive l'auditoire. Le chatbot d'IA, nourri de tout le savoir mondial, examine toutes les relations et prédit avec une précision effrayante les désirs et objections de votre prospect. Il révèle non seulement ses raisons rationnelles, mais aussi, et surtout, ses motivations émotionnelles, celles qu'il tente de vous cacher. ChatGPT explore l'esprit de votre prospect. Avec cette connaissance en main, vous l'abordez, prêt à répondre à ses préoccupations concrètes. Votre prospect vous voit alors comme un partenaire digne de confiance, à qui il peut s'ouvrir.

UNE CHAÎNE AUTHENTIQUE DE CONTACTS

Toute nouvelle relation est fragile. Votre prospect ou client vous perce à jour s'il reçoit un e-mail de suivi standard, ou pire, un message écrit automatiquement par ChatGPT.

C'est pourquoi, dans cet atelier, vous apprenez à mener une conversation intelligente avec ChatGPT, qui génère ensuite un e-mail professionnel, fidèle à votre propre style d'écriture. Cette authenticité renforce la relation avec le client. Bien sûr, à condition que tout acteur suivant dans la chaîne de relation client n'introduise pas une rupture de style. C'est pourquoi cet atelier leur est également

vivement recommandé.

TRANSFORMER LES SAVOIRS EN SAVOIR-FAIRE

Vente émotionnellement intelligente, couleurs DISC, vente consultative, gestion de comptes, techniques de closing, vente croisée, vente incitative, vente de confiance, techniques de négociation, gestion des objections, storytelling, ... Chaque vendeur suit tôt ou tard toutes ces formations.

Mais soyons honnêtes : combien de ces connaissances sont réellement mises en pratique ? Ce n'est pas un reproche, car votre formateur lui-même a travaillé dans la vente. Il a été pris dans le tourbillon des objectifs à court terme et des impératifs du quotidien. Lui aussi a eu du mal à mettre en œuvre ce qu'il avait appris. "Si seulement j'avais eu ChatGPT à l'époque !" nous a-t-il confié. "Je pourrais, à tout moment de la journée, sur la route, me former sur n'importe quelle technique de vente. Et apprendre serait amusant, car les situations que propose ChatGPT sont si réalistes." Et vous, êtes-vous prêt à franchir le pas ?

MESURER, C'EST SAVOIR & ANALYSE DES DONNÉES

Sans une analyse précise des chiffres, vous risquez de passer à côté d'une vente. Pourtant, cet atelier ne traite pas de l'intégration de l'IA dans votre CRM, ni des analyses à utiliser dans chaque situation.

Ce que vous apprendrez est bien plus précieux. Vous apprendrez comment ChatGPT peut détecter les opportunités pour vous, ou quelle analyse vous devez réaliser en fonction de ce que vous cherchez à découvrir. Et mieux encore, ChatGPT réalisera cette analyse pour vous. Plus besoin d'Excel : vous tapez simplement en langage naturel ce que vous souhaitez obtenir, que ce soit une analyse ou un graphique.

AUTOMATISER SES PROPRES ROUTINES

ChatGPT possède une arme puissante pour vous libérer de toutes les tâches répétitives ou fastidieuses. En quinze minutes, vous pouvez créer vos propres applications, sans aucune connaissance en programmation. Vous décrivez simplement ce que vous voulez accomplir, et l'assistant GPT fait le reste. Quelques tests, quelques ajustements, et vous êtes enfin libéré des tâches que vous redoutez. Quel soulagement !

Le formateur



Arnaud Llamas Bravo est un expert mondialement reconnu en intelligence artificielle (IA) et ChatGPT, spécialisé dans l'acquisition de talents et les stratégies de vente. Diplômé en informatique, il a débuté dans les TIC, collaborant avec des entreprises telles qu'Arinso et Sogeti, avant de rejoindre Clearsource en 2007 en tant que Senior Recruitment Consultant.

En 2012, il a fondé Taleevo, une plateforme en ligne dédiée au recrutement. Il a depuis travaillé avec des clients comme Stepstone, Elia, DXC Technologies et Proximus, alliant technologie et techniques de vente pour optimiser les processus RH et commerciaux.

Ce qui le distingue est sa maîtrise des aspects techniques et humains des ventes et des ressources humaines, lui permettant d'offrir des perspectives uniques et des résultats concrets. Formateur à l'IFBD, il a formé des centaines de professionnels à l'utilisation de l'IA dans des contextes pratiques, renforçant les stratégies de vente et l'efficacité des équipes commerciales.

Pour tous ceux qui ont un lien avec les ventes...

Vous vous demandez : « Cet atelier est-il fait pour moi ? » La réponse est « oui » si vous intervenez directement ou indirectement dans le processus de vente. Que vous vendiez des produits ou fournissiez des services, cela n'a pas d'importance, car la vente repose toujours sur les relations humaines.

Voici une liste non exhaustive des professionnels dont la carrière sera transformée par cet atelier « ChatGPT pour les ventes » :

- > vendeur, représentant commercial terrain, agent commercial, conseiller client, account manager, responsable de secteur, représentant commercial interne
- > directeur commercial, manager des ventes, coordinateur commercial, responsable des opérations commerciales
- > formateur commercial, spécialiste du support commercial, spécialiste de l'activation commerciale, responsable de l'excellence des ventes, manager de la réussite client, stratège en IA pour les ventes, consultant avant-vente



Programme

N'attendez ni siestes devant PowerPoint, ni de longues digressions, ni des exemples prémâchés. Mais alors, qu'attendre ? Votre formateur qui, avec vous, pousse ChatGPT dans ses retranchements en abordant les sujets que vous et vos co-apprenants soulèverez dans cette liste :

(Attention : vous n'apprenez pas des techniques de vente. Mais vous apprendrez enfin comment appliquer avec ChatGPT ce que vous avez déjà appris en vente.)

- Découvrez qui est votre prospect avant même de le rencontrer.
- Surprenez-le avec des informations approfondies sur son activité.
- Créez et testez à l'avance des arguments de vente percutants.
- Utilisez ChatGPT pour des jeux de rôle réalistes avec vos prospects.
- Identifiez ce qui empêche réellement votre prospect d'acheter.
- Laissez ChatGPT vous entraîner à écouter activement, à poser des questions avant de répondre, et plus encore (complétez selon vos besoins).
- Exercez-vous à répondre aux objections et à les surmonter.
- Apprenez à adopter le style de communication de votre client, que ce soit pendant la négociation ou dans vos e-mails de suivi.
- Assurez-vous une communication authentique et cohérente.
- Créez des applications qui automatisent vos tâches routinières, sans aucune connaissance en programmation.
- Formez-vous ou formez votre équipe selon des parcours d'apprentissage personnalisés pour un nouveau produit ou service.
- Apprenez sans même vous rendre compte que vous êtes en train d'apprendre.
- Identifiez les points faibles dans vos chiffres de vente.
- Détectez rapidement les paramètres qui sont corrélés entre eux.
- Clarifiez les choses grâce à une analyse quantitative et qualitative des retours.
- Appliquez un modèle de vente connu à votre secteur.
- Prédisez le comportement et les besoins de vos clients pour un suivi proactif.
- Recueillez des idées exploitables pour renforcer vos relations clients.

Pour un expérience d'apprentissage optimale, nous vous recommandons d'apporter un ordinateur portable !

Timing

- 08.30 Accueil - café
- 09.00 Début du cours (présentation du formateur)
- 12.30 Déjeuner
- 17.00 Fin du cours

Le matin et l'après-midi, une courte pause(-café) est prévue.

CE QUI NE SERA PAS COUVERT

Des bonnes règles font de bons amis. Cet atelier vous apprendra à utiliser ChatGPT de manière ciblée en tant que vendeur ou leader d'une équipe de vente.

Attendez-vous donc à :

- > pas d'implémentation de base de données
- > pas de connexion des systèmes backend à l'IA via API
- > pas de prospection ni de fidélisation sur LinkedIn avec l'IA (voir ici)
- > pas les compétences de vente elles-mêmes, mais plutôt leur mise en pratique (voir ici)
- > pas de Copilot : un distributeur de jeu magistral, mais un piètre penseur (voir ici)

9 objections les plus fréquentes réfutées... *

◆ Cette formation est-elle rentable ?

Oui. Vous serez mieux préparé, et votre client vous percevra comme un partenaire. Vous argumenterez de manière plus convaincante et suivrez plus efficacement. De plus, des applications s'occuperont des tâches répétitives à votre place.

◆ L'IA ne risque-t-elle pas de prendre mon travail ?

Non, ce n'est pas l'IA, mais votre collègue ou concurrent qui maîtrise l'IA qui pourrait prendre votre poste. Soyez plus rapide qu'eux.

◆ Que sait l'IA qu'un excellent commercial ne sait pas ?

Énormément. L'IA est formée sur presque toutes les informations disponibles en ligne et elle détecte des schémas que l'humain ne voit pas, comme des tendances dans les chiffres de vente ou des objections émotionnelles qui freinent la vente. Elle crée aussi instantanément des situations de vente reconnaissables.

◆ Puis-je faire confiance aux conseils de ChatGPT ?

Oui, tant que vous lui demandez des insights plutôt que des chiffres. Sauf si ces chiffres proviennent de votre propre fichier Excel : il les traite sans erreur, et vous n'avez même pas besoin de connaître une seule formule Excel.

◆ ChatGPT ne donnera-t-il pas les mêmes réponses à mon concurrent ?

Non, car en posant des questions banales, votre concurrent obtiendra des réponses moyennes. Seule votre façon intelligente de poser les questions vous apportera des insights uniques et surprenants.

◆ Comment savoir si ChatGPT est efficace dans mon secteur de niche ?

L'IA générative connaît en profondeur chaque secteur de niche. Elle enrichit votre approche de vente en intégrant des schémas issus de niches similaires.

◆ Les techniques enseignées ne risquent-elles pas de poser problème avec notre CRM ?

Non, elles sont un complément – sans qu'une intégration immédiate soit nécessaire. Cela ne sera donc pas abordé dans cet atelier.

◆ Les données que nous partageons sont-elles sécurisées ?

Dès que vous utilisez ChatGPT Team, vos données ne seront jamais utilisées pour l'entraînement de ChatGPT.

◆ Quelles connaissances en informatique dois-je avoir ?

Moins vous connaissez l'informatique, mieux c'est. ChatGPT pense comme un humain, pas comme une machine. Alors tant que vous êtes humain, bienvenue !

* d'après ChatGPT



Une interactivité accrue

Les participants se voient offrir de multiples occasions de soumettre leur propre problématique au débat. Pour ce faire, nous demandons à recevoir au préalable un descriptif succinct du problème à formuler.

En procédant de la sorte, nous pouvons intégralement adapter le cours en fonction de vos propres besoins d'informations. à cette fin, il vous est possible de contacter à tout moment Dirk Spillebeen au numéro de téléphone +32 10 20 89 90 – E-mail: dirk@ifbd.be.

Maîtrisez la vente avec ChatGPT

2026

> **Date & lieu du cours** : veuillez visiter notre site www.ifbd.be

> **Frais de participation** : € 795 (hors TVA)

>>> INSCRIPTION

<p>Par e-mail : info@ifbd.be</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Par notre site : ifbd.be</p>  <p>cliquer ici</p>	<p>Par code QR :</p> 	<p>Téléphone : 00 32 10 20 89 90</p>  <p>Pour plus d'informations sur votre inscription...</p>
---	---	--	--

>>> INFORMATIONS PRATIQUES

Les frais de participation à cette journée de cours s'élèvent à **€ 795 hors 21 % TVA**. Par participant supplémentaire, vous bénéficierez de **5% de réduction** sur le montant total, avec une **réduction maximale de 20% (= 5 participants ou plus)**. Ce montant comprend les boissons chaudes/froides et un lunch copieux. Vous recevrez en outre un **précieux dossier documentaire** que vous pourrez consulter ultérieurement comme ouvrage de référence.

Après réception de votre inscription, nous vous faisons parvenir **une confirmation d'inscription** ainsi qu'une facture. Deux semaines avant la date du cours, vous recevez **une lettre de rappel**, ainsi qu'un plan descriptif pour vous rendre à l'hôtel.

Annulation

Nous comprenons parfaitement que d'autres priorités puissent survenir entre le moment de votre inscription et la date du cours. Dès lors, si nous pouvons enregistrer votre annulation écrite **deux semaines avant la date du cours**, seul un montant de 95 euros vous sera porté en compte. **Moins de deux semaines avant le cours**, vous nous serez redevable de l'intégralité de la somme due. Bien entendu, nous serons toujours enchantés d'accueillir l'un de vos collègues à votre place.

HÉBERGEMENT À L'HÔTEL

Un hébergement sur place est possible, ainsi vous pouvez entamer et/ou finir la formation de manière détendue.

Vous pouvez réserver une chambre d'hôtel sur le site suivant : www.martinshotels.com/fr/hotel/chateau-du-lac.

BASE DE DONNÉES DE L'IFBD & GDPR

Nous souhaitons vous tenir informé des dernières évolutions dans votre secteur. Pour ce faire, nous avons enregistré vos données dans notre base de données. Vos informations sont destinées à notre propre usage, sont protégées et ne sont jamais communiquées à des tiers. Nous prenons toutes les mesures nécessaires à cet effet. Conformément au GDPR, vous avez à tout moment le droit de consulter vos données, de les faire corriger et de les faire supprimer. Pour en savoir plus, consultez notre page www.ifbd.be/fr/GDPR ou écrivez à DPO@ifbd.be.

TERMES & CONDITIONS

Consultez notre page www.ifbd.be/fr/qui-sommes-nous/informations-pratiques pour toutes nos modalités.