

Le commercial à l'ère de l'IA et des neurosciences

De nouvelles compétences pour un client augmenté.

L'IA et les neurosciences transforment profondément la relation commerciale. Cette formation vous aide à comprendre ces évolutions, à renforcer votre impact et à développer des compétences concrètes pour créer plus de valeur et des échanges plus efficaces avec vos clients.



“
Des humains.
Des idées.
Des décisions.”



Vous reconnaissez ces situations ?

- Le client connaît déjà votre produit avant de vous rencontrer.
- L'IA lui fournit comparatifs et objectifs.
- Les argumentaires classiques perdent leur valeur.
- Les discussions sont plus exigeantes et mieux préparées qu'avant.



Ce que nous allons comprendre

- Ce que l'IA change réellement dans le parcours d'achat.
- Ce qu'elle fait mieux que le vendeur... et moins bien.
- Pourquoi confiance, contexte et jugement humain deviennent stratégiques.
- Comment se positionner en tant qu'expert et conseil.



Comment nous allons travailler

- Parcours client augmenté par l'IA.
- Neurosciences de la décision et de l'influence.
- Simulations vendeur / client / IA.
- Ateliers d'arguments différenciants et de réponses aux objections.



Ce qui changera concrètement

- Un commercial moins dépendant de son argumentaire.
- De nouvelles compétences de questionnement.
- Une capacité à créer plus de valeur et des relations plus durables.
- L'IA utilisée comme alliée plutôt que subie.



Pour qui ?

Équipes commerciales, managers, commerciaux, formateurs ou directions selon le module.



Formats

1/2 journée
1 jour
2 jours



Notre approche

Neurosciences • Méthodes concrètes
IA • Expérience terrain • Cas réels



Un regard international et multisectoriel

Des exemples et inspirations issus de différents secteurs et pays.



Recevoir le programme détaillé

Une question ? Échangeons sur vos besoins.