

Vendre et défendre ses solutions à l'ère de l'IA

Argumenter autrement dans un monde
de comparaison instantanée.

Face à des clients mieux informés et à des alternatives nombreuses, cette formation vous aide à construire des arguments différenciants, à valoriser vos solutions et à répondre avec aisance aux objections, en intégrant les apports de l'IA et des neurosciences.



“
Des humains.
Des idées.
Des décisions.”



Vous reconnaissez ces situations ?

- Votre concurrent propose presque la même chose mais moins cher.
- L'IA du client décompose votre proposition ligne par ligne.
- Les différences qualitatives deviennent difficiles à défendre.
- Les objections arrivent plus vite et sont plus précises.



Ce que nous allons comprendre

- Comment une IA analyse et commoditise une offre.
- Pourquoi certaines différences sont inaudibles.
- Comment se construisent comparaison et perception de valeur.
- Quels mécanismes cognitifs influencent la décision.
- Comment créer des arguments différenciants et crédibles.



Comment nous allons travailler

- Faire le procès de notre offre avec l'IA.
- Cadrage, contraste, risque, preuve et réassurance.
- Construction d'arguments difficiles à réduire à un tableau.
- Jeux de rôle et mises en situation avec objections réelles.
- Utilisation de l'IA pour challenger, renforcer et affiner vos arguments.



Ce qui changera concrètement

- Des commerciaux capables d'affronter un client augmenté.
- Une défense plus robuste de la valeur.
- Moins de dépendance à la remise.
- Des arguments plus percutants, y compris face à l'IA.
- Une plus grande confiance dans les situations complexes.



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.